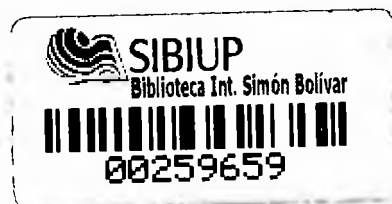


UNIVERSIDAD DE PANAMÁ
Vice-Rectoría de Investigación y Post-Grado
Facultad de Administración de Empresas y Contabilidad

**PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CON ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO**



**“LOS MEDIOS DE PAGO UTILIZADOS EN EL COMERCIO
INTERNACIONAL: VENTAJAS Y DESVENTAJAS ANTE LA
APERTURA DE MERCADO EN PANAMÁ”**

POR:

ISABEL MILEYDA OBALDÍA CORNEJO

**Tesis presentada en cumplimiento de los requisitos exigidos para optar por el Grado de
Maestría en ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON ESPECIALIZACIÓN EN
COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO**

1999

27 DIC 1999

✓ T.H

ok del autor

320730 ✓

APROBADO POR:

Director de Tesis Rubén S. Herrera J.

Miembro del Jurado Marcelo Sanz

Miembro del Jurado Ernesta V. de Villalobos

Representante de la Vicerrectoría de Investigación y

Postgrado Jaime Gutiérrez

Fecha 2/12/99

DEDICATORIA

A mis padres, *Dario e Isabel C. de Obaldía* y a mis hermanas, *Yayra Lineth y Zuleyka Icenith*, quienes con su amor me animan cada día a culminar etapas en mi vida

A mi esposo, *Juan Pablo*, quien con su cariño y asesoría ha sido un apoyo incondicional en estos tres años de carrera

A mi compañero de carrera, *Gonzalo Gaspar*, quien con su paciencia y dedicación es un pilar y amigo invaluable.

Forman parte de mi...

Isabel

AGRADECIMIENTO

A Dios y a la Virgen María por permitirme realizar otra etapa de mi vida, por la vida, lo bueno y lo bello que de ella recibo

A la profesora, Melva E. Herrera, por su tiempo y conocimientos brindados en el asesoramiento de esta investigación

A mis compañeros de carrera: Hely, Neyla, Mónica y Severino, por la interacción de conocimientos y experiencias

De modo general a cada una de las personas que con su apoyo y contribución me ayudaron a construir este trabajo final.

Sólo me queda dar GRACIAS...

Isabel.

ÍNDICE

Página

Resumen en Español	1
Resumen en Inglés	2

CAPÍTULO PRIMERO **ASPECTOS GENERALES DE LOS MEDIOS DE PAGO** **ANTE LA APERTURA DE MERCADO EN PANAMÁ**

A. GENERALIDADES	
1 Origen y Evolución	4
2 Condición Actual	7
3. Apertura de Mercado y sus efectos sobre los medios de pago	8
B. JUSTIFICACIÓN	
1. Planteamiento del problema	10
2 Objetivos de la Investigación	
a) Objetivos Generales	11
b) Objetivos Específicos	11
3. Aspectos Metodológicos	12
4 Descripción de los capítulos	12
C. DISPOSICIONES LEGALES RELACIONADAS CON LOS MEDIOS DE PAGO	
1 Ley No.52 del 13 de marzo de 1917	14
2 Capítulo XV artículos No.919 al No 943 del Código de Comercio	16
3 Título XVI artículos No.944 al No 956 del Código de Comercio	16
4 Reglas Uniformes de la CCI para los Reembolsos Interbancarios relacionados con Créditos Documentarios	17
5. Reglas y Usos Uniformes de la CCI relativos a los Créditos Documentarios	17
6 Reglas y Usos Uniformes de la CCI relativos a las Cobranzas	18
7 Incoterms por la CCI 1990	18
8 Ley No 23 del 15 de julio de 1997	19

CAPÍTULO SEGUNDO
LOS MEDIOS DE PAGO Y LOS FACTORES
QUE INFLUYEN EN SU SELECCIÓN

A. MEDIOS DE PAGO

1. Definición de los Medios de Pago	23
a) Efectivo	24
b) Cheque Personal	25
c) Cheque Bancario	27
d) Ordenes de Pago	30
-Orden de Pago Simple	30
-Orden de Pago Documentaria	37
e) Remesas	41
-Remesa Simple	41
-Remesa Documentaria	46
f) Aceptación Bancaria	50
g) Carta de Crédito	51
-Partes que intervienen	52
-Diversas modalidades del Crédito Documentario	57
-Términos de pago y métodos de financiamiento	60
-Emisión del crédito	63
-Obtención del Crédito	65
-Conformidad con los documentos	66
-Ventajas	67
-Desventajas	69
-Problemas frecuentes	69
2. Clasificación de los Medios de Pago	70
a) Seguridad en la relación comercial entre partes	70
b) Seguridad de la mercancía	70
c) Seguridad de cobro o pago	71

B. FACTORES DEL ENTORNO QUE INFLUYEN EN SU SELECCIÓN

1 La situación del mercado	73
2 El grado de confianza entre los contratantes	73
3. El país de residencia de los contratantes	74
4 La situación internacional	75
5. El cambio de moneda	76

C. RAZONES PARA LA UTILIZACIÓN DE LOS MEDIOS DE PAGO

1	El Vendedor	77
2	El Comprador	77

**CAPÍTULO TERCERO
USUARIOS DE LOS MEDIOS DE PAGO UTILIZADOS
EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

A. BANCOS EN PANAMÁ

1	Definición de Bancos	81
2	Clasificación de los Bancos de acuerdo a las licencias bancarias	82
	-Tipos de licencias	83
3	Razones para la Utilización de los Bancos	84

B. USUARIOS DE LOS BANCOS EN PANAMÁ

1.	Personas Naturales	
a)	Definición	86
2	Personas Jurídicas	
a)	Definición	86
b)	Clasificación de las Empresas	86
	-Comerciales	87
	-Servicios	87
	-Industriales	87
	-Mixtas	88

C. POSICIÓN ANTE LA APERTURA DE MERCADO

1	La Banca Panameña	89
2.	La Empresa Panameña	90

**CAPÍTULO CUARTO
RESULTADOS DE LA ENCUESTA Y PROPUESTA A LOS
USUARIOS DE LOS MEDIOS DE PAGO**

A. ENCUESTA APLICADA A LOS USUARIOS DE LOS MEDIOS DE PAGO

1.	Estrategia Metodológica	93
a)	Tipo de Investigación	93
b)	Formulación de la Hipótesis	94
c)	Variable	95

2	Población y Muestra	
	d) Población	97
	e) Muestra	97
3	Descripción de los Instrumentos	
	a) Cuestionario	98
	b) Encuesta	100
	c) Entrevista	101
4.	Procedimiento para manejar la información	102
5	Presentación de los Resultados	103

B. DIAGNÓSTICO Y PROPUESTA A LOS USUARIOS DE LOS MEDIOS DE PAGO

1	Diagnóstico	115
	-Basados en la Encuesta Aplicada	115
	-Basado en las entrevistas realizadas	116
2	Propuesta a los Usuarios de los Medios de Pago	
	-De acuerdo al Tipo de Transacción Comercial	117
	-De acuerdo al Costo vs. Beneficio	117

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

	Conclusiones	119
	Recomendaciones	122

BIBLIOGRAFÍA	125
---------------------	-----

ANEXOS	128
---------------	-----

ÍNDICE DE FIGURAS

No.	DETALLE	PÁGINA
1	Trámite del Cheque Personal	25
2	Trámite del Cheque Bancario	28
3	Trámite de la Orden de Pago Simple	33
4	Trámite de la Orden de Pago Documentario	38
5	Trámite de la Remesa con Aceptación por Iniciativa del Comprador	42
6	Procedimiento por Aceptación con Requerimiento Propio	43
7	Procedimiento por Aceptación con Mediación Bancaria	44
8	Procedimiento de Entrega de Documentos contra Pago	47
9	Procedimiento de Entrega de Documentos contra Aceptación	47
10	Flujo de Operación de las Cartas de Crédito	53
11	Clasificación de los Medios de Pago	71
12	Negocio de Banca	82
13	Gráfica de la Variable No.1 Vendedor	105
14	Gráfica de la Variable No 2 Comprador	106
15	Gráfica de la Variable No.3 Bancos	107
16	Gráfica de la Variable No.4 Contrato de Compraventa	108
17	Gráfica de la Variable No 5 Apertura de Mercado	109
18	Gráfica de la Variable No.6 Utilización	110
19	Gráfica de la Variable No.7 Medios de Pago	111

20	Gráfica de la Variable No 8 Confianza	112
21	Gráfica de la Variable No.9 Seguridad	113
22	Gráfica de la Variable No.10 Riesgo	114

ÍNDICE DE CUADROS

No.	DETALLE	PÁGINA
I	Costos de la Carta de Crédito (Importación y Exportación)	56
II	Concentración de Resultados	104

ÍNDICE DE ANEXOS

No.	DETALLE	PÁGINA
1	Formulario de Solicitud de Transferencia Bancaria de Fondos	129
2	Formulario de Solicitud de Carta de Crédito	131
3	Cuadro I. Variables e Indicadores de los Medios de Pago	133
4	Encuesta aplicada a los Empresarios	135

RESUMEN EN ESPAÑOL

La investigación titulada “Los Medios de Pago utilizados en el Comercio Internacional: Ventajas y Desventajas ante la Apertura de Mercado en Panamá”, primordialmente desea cumplir con el requisito para la culminación de la carrera, y además, el interés que el análisis realizado sea útil para las empresas comerciales, industriales, de servicios y mixtas que operan internacionalmente utilizando los medios de pago.

El estudio recopila información de fuentes secundarias, las cuales tratan aspectos relacionados con el Comercio Internacional, los instrumentos que en él se utilizan al realizar los pagos destacando sus ventajas y desventajas y los factores que influyen en su elección, permitiendo su evaluación a la hora de seleccionarlos. Incluye leyes internacionales aprobadas y regidas por la Cámara de Comercio Internacional y la Ley No.23 del 15 de julio de 1997, donde la República de Panamá se adhiere a la Organización Mundial del Comercio, tratando el tema de los servicios financieros y en la cual se puede observar su actitud positiva ante la apertura de mercado mundial. Igualmente se definen los usuarios e intermediarios que participan dentro del Comercio Internacional utilizando los instrumentos de pago

La investigación se apoya en la encuesta aplicada a empresas cuyas actividades diarias están orientadas al sector servicio, comercio, industria y mixto a nivel nacional e internacional. Los resultados reflejados en las encuestas fueron analizados en porcentajes y representados gráficamente para su fácil interpretación. Las conclusiones y recomendaciones muestran la opinión sobre los resultados obtenidos. Se espera que la investigación sea un aporte útil al interesado y obtenga las respuestas a las inquietudes presentadas relacionadas con el presente documento

RESUMEN EN INGLÉS

(Summary)

The Investigation entitled “Methods of Payments used in the International Commerce Advantages and Desadvantages in front of the Market Opening in Panama, primarily wish to comply with the requisite for the completion of this master degree, and with the purpose that this analysis be useful for those commercial, manufacturing, services and mixed companies dealing with international trade and therefore using those methods of payments.

This research compiles secondary resources information that relates to the international commerce, and the instruments used in it to make payments. It also underlines the advantages and disadvantages, and the factors influencing the selection in order to facilitate the evaluation before that selection. The study also includes international laws approved and those used by the International Chamber of Commerce, and the Law No. 23 of 15 July 1997, where the Republic of Panama signed the adherence to the World Trade Organization, which deal with financial services topics, and where our country shows a positive attitude to this world market opening initiative. It also defines users and intermediaries participating within the International Commerce that use the payment instruments.

The investigation is also supported by a survey applied to companies which daily activities belong to the service, commerce, manufacturing and mixed sectors at national and international levels. The survey results were analyzed using percentages and represented graphically for better understanding. The conclusions and recommendations show our opinion about the results obtained. We hope that this investigation may be a useful tool to those interested in finding answers to their inquiries regarding the theme covered in the present document.

CAPÍTULO PRIMERO

ASPECTOS GENERALES DE LOS MEDIOS DE PAGO ANTE LA APERTURA DE MERCADO EN PANAMÁ

A. GENERALIDADES

1. Origen y evolución

Se apoya esta parte de la investigación en el libro **Nociones de Operaciones Bancarias** por Augusto C Barrera, donde el origen y evolución prosigue de la siguiente forma: en la primera etapa de la época primitiva la economía era de subsistencia, donde no existía el trueque y mucho menos el dinero.

En su segunda etapa, logra un avance por el hecho de que la producción que se utiliza para conseguir el sustento se hace más efectivo, de tal manera que los productos empiezan a sobrar. Los grupos de una región que se encargaban de ciertas actividades como la pesca, caza y agricultura, se dedican entonces a intercambiar los excedentes de alimentos para satisfacer todas sus necesidades, indicando el trueque

Históricamente se usaron gran variedad de mercancías para intercambios, las cuales mantuvieron valor por sí mismas, mientras que otras sólo mantuvieron valor simbólico como el ganado, el tabaco, el cuero y las pieles, el aceite de oliva, la cerveza, los licores, los anillos, los diamantes, los collares de perlas, grandes rocas, las mujeres, las colillas de cigarros y otros

En estas circunstancias las mercancías que hacían el papel del dinero, poseyeron dos usos con idéntico valor; es decir, fueron demandadas como mercancía y también como dinero, pero en los dos casos tuvieron igual valor

Después del fracaso del dinero – mercancía como forma de pago surge otras mercancías que pueden desempeñar mejor el papel del dinero, por las siguientes cualidades:

- ◆ Poseen unidad básica de modo que todos los bienes y servicios estuvieran expresados en esa unidad.
- ◆ Poder dividirse en unidades pequeñas de modo que fueran más fácil las pequeñas compras
- ◆ Fácil de almacenar y transportar
- ◆ Pureza u homogeneidad y que fueron maleables

Para el 1300 a.c., surge el oro y la plata, originalmente estos metales se usaron en forma natural, sin ningún tipo de aleación ni transformación. Este sistema fracasó por sus usos en trozos y barras, es decir, sinónimo de inexactitud y adulteraciones en el peso, debido a que no se contaba con el equipo, para realizar los cortes con precisión y exactitud.

En Roma, durante el imperio de Alejandro, surge la moneda como instrumento de intercambio, siendo medida común de valor. La moneda se fabricó con oro y plata con las siguientes proporciones

- ◆ Inalterabilidad
- ◆ Aceptación universal
- ◆ Fácil de transportar
- ◆ Divisibilidad

Posteriormente en el siglo XIII, surge los medios de pago propiamente dichos (letras de cambio, pagarés, y otros), con lo cual nació la compraventa, definida como el cambio de una cosa por dinero, siendo la definitiva fórmula de comercio. Los factores que influyeron decisivamente el desarrollo del tráfico mercantil, es decir, la división y especialización del trabajo y los transportes.

Todo ello ha dejado en el transcurso del tiempo su influencia en los medios de pago. Al principio, los vendedores sólo estaban dispuestos a vender en su propia plaza, lo que obligaba al comprador a desplazarse al domicilio del vendedor, facilitar e incluso encargarse del embarque y pagar al retirar las mercancías. Todo riesgo recaía sobre sus hombros.

En otra época posterior los compradores únicamente aceptaban mercancías en su propia plaza. Toda la acción recaía así en el vendedor, que debía embarcar y vender sus fabricados en plaza distinta a la suya.

Tales posiciones son extremas y radicales, siendo más normal que se adopte una fórmula intermedia, como la que proporciona la entrega simultánea al pago, donde ambas partes hacen concesiones y exigen reciprocidad. Su equivalente actual pudiera ser el llamado mercado moderado, donde oferta y demanda coexisten equilibradamente.

Las dos primeras situaciones mencionadas eran excesivamente radicales y propias de una época, pero cuando el comercio mundial trató de adaptarse a los nuevos tiempos y al

ritmo que le imprimían las nuevas mentes empresariales, es lógico pensar que experimenten un cambio total en sus estructuras más a tono con su tiempo, uniéndose así al carro del progreso de un mundo cambiante y competitivo. En ese punto fueron progresivamente apareciendo las nuevas formas, aún hoy vigentes, en el último tercio del siglo XX.

2. Condición Actual

Los medios de pago, como cualquier aspecto del comercio, atraviesa en la actualidad un período que se podría calificar de altamente evolutivo. La comunidad necesita constantemente de medios de pago que sustituyan el empleo del efectivo y se adapten perfectamente al dinamismo de la vida urbana actual. Por otra parte, los bancos compiten entre sí para ofrecer nuevos, más complejos y perfectos sistemas, basando su acción en ofrecer un mejor servicio. Ello ha motivado la aparición de nuevos medios de pago, de indudable ventaja en su aplicación en las grandes ciudades, así como en la tendencia que viene marcándose en las últimas décadas con respecto a viajes comerciales y turísticos. Pueden destacarse entre los nuevos medios de pago de uso personal los cheques viajeros (traveller's cheques) y las tarjetas de créditos (credit cards).

En el campo comercial cabe destacar la relativa juventud de los medios de pago, tales como el crédito documentario, la remesa documentaria y la orden de pago documentaria. Todos ellos suelen ofrecer dos vertientes idénticas que según el punto desde se contemplan pueden ser consideradas como dos realidades distintas: importación y exportación. Es decir, lo que para el vendedor representa una exportación, para el

comprador es una importación. Para los fines de esta investigación es indiferente tal distinción

3. Apertura de Mercado y sus Efectos sobre los Medios de Pago

La década de los 90, dan inicio a la apertura de mercado, economías, negocios, actitudes y formas de pensar del ser humano. Como resultado de esta apertura de mercado, las empresas comerciales, industriales, de servicios y mixtas, han estado cambiando sus modos de operar; dejando lo tradicional por lo novedoso, pero basadas en una economía abierta, es decir, un comercio sin fronteras.

La apertura de mercado intenta presentar un nuevo esquema económico, gracias a la tecnología de la información, los conocimientos de la automatización y su temática. Una de las características de esta tendencia es la supresión o la baja de las barreras arancelarias que provoca la introducción de productos o de servicios a mercados que estaban fuertemente protegidos.

En forma específica, en cuanto a este tema se refiere, la apertura de mercado y todas sus implicaciones ha penetrado en el mercado del sector financiero tratando de hacerlo más moderno y competitivo.

Un mayor flujo de información y de comunicación ha fortalecido a las personas; este flujo ha hecho que el consumidor sea más exigente y precavido en la compra de sus productos y servicios. Ahora, se conocen al instante los gustos, preferencias y estilos de

vida que se tienen en otros países, produciendo deseos, necesidades y expectativas globales

La banca, es uno de los sectores que mayor competencia pudiera recaer la exigencia de alta calidad y excelencia que demanda un consumidor educado. La apertura de mercado provee lo siguiente:

- Cambio de mentalidad en la gerencia bancaria
- Mayores métodos de aplicación para agilizar transacciones.
- Mayor profesionalismo en la fuerza laboral
- Mayor concentración del número de servicios y calidad en su prestación
- Ideas promotoras en productos, procesos y servicios

Los bancos como entidades que se encuentran inmersos dentro del marco global de la economía, están llamados a ofrecer productos y servicios a tono con la demanda de sus clientes y por lo mismo, éstos exigirán precios más competitivos, mejores intereses, mayor calidad de servicio, ahorro en costos de papeleo, en conclusión un servicio de excelencia.

B. JUSTIFICACIÓN

El propósito de esta investigación es realizar un estudio completo de todos los factores, leyes, ventajas y desventajas que influyen en la elección de un medio de pago utilizado en las transacciones del comercio internacional. Así mismo, de acuerdo al resultado que refleje la investigación pretende recomendar a las partes involucradas la adecuada utilización de los beneficios a fin de favorecerlos en sus decisiones

Otra razón que justifica esta investigación es aumentar nuestro conocimiento profesional sobre herramientas importantes utilizables dentro del comercio internacional

1. Planteamiento del Problema

El planteamiento del problema está basado en la descripción de lo que se observa y las causas que lo producen. En primer lugar, están los medios de pago utilizados en el comercio internacional, las ventajas y desventajas que pueden ofrecer cada uno de estos instrumentos a las partes involucradas en una transacciones de carácter internacional. En segundo lugar, está la apertura de mercado y los factores que con ella pueden influir en la seguridad de la transacción comercial. El problema se expresa de la siguiente manera:

¿Qué factores influyen en la selección de un medio de pago en el Comercio Internacional y qué ventajas o desventajas se pueden obtener al realizar transacciones comerciales enmarcadas en la apertura de mercado?

Utilizando las variables de la pregunta antes formulada se puede sistematizar el problema de la siguiente manera:

- ⇒ ¿Qué ventajas o desventajas se perciben en los medios de pagos frente a la apertura de mercado en Panamá?
- ⇒ ¿Cuál es la influencia del Comercio Internacional en la selección de un medio de pago?
- ⇒ ¿Cuál es la incidencia de la estructura del mercado interno en las ventajas o desventajas de los medios de pago?
- ⇒ ¿Qué características económicas, políticas, culturas u otras han contribuido a determinar los factores que influyen en la transacción para seleccionar el medio de pago?

2. Objetivos de la Investigación

a) Objetivos Generales

- Identificar los cambios aplicados a los Medios de Pago enmarcados en la apertura de mercado
- Presentar un diagnóstico de los medios de pago utilizados en el Comercio Internacional en Panamá
- Reunir en orden cronológico e importancia los medios de pago

b) Objetivos Específicos

- Identificar los medios de pago utilizados en el Comercio Internacional.
- Evaluar cada una de las ventajas y desventajas de los medios de pago.
- Utilizar los factores del entorno para la selección del instrumento de pago.
- Analizar la importancia a nivel nacional de los medios de pago frente a la apertura de mercado.

3. Aspectos Metodológicos

El concepto método, es aquel procedimiento que se sigue en cualquier estudio a realizar, para hallar la verdad y enseñarla. Es por ello que fue necesario su utilización para la recolección ordenada de los datos, posteriormente clasificarlos y obtener los resultados necesarios para sustentar la investigación.

Para desarrollar el estudio como nivel de conocimiento y de explicación acepta una fase previa de descripción, donde se plantea el problema y los hechos que él comprende abarcando comportamientos sociales, actitudes, creencias, formas de pensar y actuar de un grupo o colectivo.

A su vez, es necesario el carácter analítico donde se descompone el todo en sus partes y las identifica.

4. Descripción de los Capítulos

En términos generales se pueden describir los capítulos de la siguiente forma:

El **primer capítulo**, contempla el marco conceptual, en el cual se destacan los aspectos generales de los medios de pagos utilizados en el comercio internacional, es decir, su origen y evolución, su condición actual y su posición ante la apertura de mercado. El siguiente punto refleja la justificación del estudio que incluye el planteamiento del problema, los objetivos de la investigación, los métodos utilizados, para la realización del estudio y la descripción de los capítulos para que el lector tenga una visión breve del

contenido del estudio. Adicionalmente, se encuentra el marco legal a nivel nacional e internacional donde se apoya la investigación

En el **segundo capítulo**, Los Medios de Pago y los Factores que influyen en su Selección, presenta el marco teórico referencial, en el cual se dan a conocer cada uno los medios de pago utilizados en el comercio internacional y su clasificación. Así como, los factores que influyen en su selección y por último las razones por las cuales se utilizan cada uno de estos instrumentos de pago

En el **tercer capítulo**, Usuarios de los Medios de Pago utilizados en el Comercio Internacional, clasifica los bancos de acuerdo a las licencias bancarias permitidas por la Superintendencia de Bancos y los usuarios de los medios de pago como personas naturales y personas jurídicas, describiendo las razones por las cuales se utilizan y la posición de ambas partes frente la apertura de mercado

En el **cuarto capítulo**, Resultados de la Encuesta y Propuesta a los Usuarios de los Medios de Pago, distingue el marco metodológico y operativo del estudio, donde se describe el instrumento utilizado, el diagnóstico y las propuestas basados en la encuesta aplicada a los usuarios e intermediarios involucrados en el uso de los medios de pago dentro del comercio internacional.

Se finaliza la investigación con las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos

C. DISPOSICIONES LEGALES RELACIONADAS CON LOS MEDIOS DE PAGO

Todo acto comercial realizado en la República de Panamá esta regido por el Código de Comercio, es decir, todas aquellas acciones y las personas que se encuentran involucradas en una transacción comercial están amparadas bajo esta Ley. En el ámbito internacional existen leyes regidas por la Cámara de Comercio Internacional, las cuales igualmente regula acciones comerciales realizadas entre las partes, es decir, vendedor y comprador ubicados en diversos países

Independientemente el caso nacional e internacional, a continuación se tocarán leyes importantes, para el desarrollo de este trabajo

1. Ley No.52 del 13 de marzo de 1917:

Esta Ley rige los actos realizados con documentos negociables en general, primeramente definiéndolos en su Capítulo I - artículo 1ro. de la siguiente manera

“Para que un documento sea negociable deberá reunir los requisitos siguientes:

1. estar firmado por el expedidor o el librador;
2. contener una promesa o una orden incondicionales de pago de cierta suma de dinero,
- 3 ser pagadero al requerimiento o en fecha futura determinada o susceptible de serlo;
4. ser pagadero a la orden o al portador; y
5. cuando el documento esté dirigido a un librado y dicho librado esté designado en el mismo por su nombre o de alguna otra manera que implique razonable certeza ”

En su artículo No 5 la Ley estipula en caso contrario cuando un documento no es negociable, así:

“No será negociable el documento que contenga una orden o promesa de ejecutar algún acto además del pago de dinero ”

En los capítulos y artículos subsiguientes se encuentran estipulados otros puntos importantes como. la validez, razones de anualidad, las causas de origen, negociaciones, derechos del tenedor, responsabilidad de las partes, presentación de pago.

Es importante citar del artículo No 119 donde estipula cuando dicho documento ha cumplido su función y deja entonces de ser negociable quedando liberado, así:

“Un documento negociable quedará liberado

1. Mediante pago en debido curso por el deudor principal, o en su nombre,
2. Mediante pago, en debido curso, por la parte beneficiada por la acomodación cuando el documento haya sido otorgado o aceptado por dicha causa,
3. Mediante cancelación intencional del mismo por el tenedor;
4. Por cualquier otro acto que extinga una simple obligación de pago de dinero, . ”

Esta Ley en sus artículos del No 839 al No 874 reglamenta la Letra de Cambio, como documento negociable de la siguiente forma: aceptación, aval, contenido, endoso, falsificación y alteración, firma por incapaces, pago, pérdida, plazos, vencimiento, entre otros. Existen leyes donde regulan documentos negociables en específico como.

2. Capítulo XV en sus Artículos No.919 al No.943 del Código de Comercio.

Este capítulo dicta ciertas disposiciones que reglamenta la creación y la forma del cheque como documento negociable, el endoso, la garantía, el pago y los recursos aplicables por falta de pago

3. Título XVI en sus Artículos No.944 al No.956 del Código de Comercio

Este título cita todo lo relacionado con la Carta de Crédito debido a su frecuente utilización en las operaciones internacionales. Todos los bancos que las utilizan, aplican un código internacional aceptado en todos sus negocios con cartas de crédito, éste está constituido por las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios, elaborado por la Cámara de Comercio Internacional, actualizado en 1994. Este código se utiliza como guía para la interpretación y la práctica bancaria. Sin embargo, cada país define a su modo la carta de crédito, como en nuestro caso, cuya legislación sobre las cartas de crédito fue descrita al inicio de este párrafo.

A nivel internacional se puede citar las siguientes regulaciones confeccionadas por la Cámara de Comercio Internacional, organización no gubernamental al servicio del Comercio Internacional. Sus miembros ubicados en más de 130 países representan a millares de compañías y organizaciones comerciales, por ejemplo la comunidad del comercio mundial a nivel nacional e internacional promoviendo el comercio y la inversión a escala mundial basados en la libre y leal competencia, esto para armonizar las

prácticas comerciales y la formulación de la terminología y líneas de actuación para compradores y vendedores

4. Reglas Uniformes de la CCI para los Reembolsos Interbancarios relacionados con Créditos Documentarios:

Creada en 1996, estas reglas documentan las prácticas usuales en los Reembolsos Interbancarios como reclamo de reembolsos, obligaciones y responsabilidades de las partes, responsabilidades del banco emisor y están redactadas para que todas las partes que intervienen en un Reembolso Interbancario, para que comprendan completamente como dirigir su negocio y que deben esperar de las otras partes que intervienen.

5. Reglas y Usos Uniformes de la CCI relativos a los Créditos Documentarios.

Esta Ley fue aprobada por la Cámara de Comercio Internacional el 23 de abril de 1993, en la reunión del Consejo Ejecutivo de la misma celebración en Roma. En ella figuran disposiciones, para el pago en el comercio internacional, citando la notificación de los créditos, clases de créditos, obligaciones de los bancos, documentos con discrepancias y su notificación, fecha del crédito, documentos de transportes, ambigüedad con respecto a los emisores de documentos, facturas comerciales, entre otros. Es una herramienta indispensable para agentes de importación y exportación, banqueros, servicios de formación y cualquiera que trate con las operaciones diarias de crédito.

6. Reglas y Usos Uniformes de la CCI relativos a las Cobranzas.

La publicación No.522 de la CCI es efectiva a partir del 1 de enero de 1996. Esta Ley trata de las reglas para cobranzas, llamadas en ocasiones **cobros, cobro de remesas o gestión de cobro de documentos**. Fue modificada en marzo de 1993 y revisada con el propósito de actualizar los procedimientos de cobro y tecnológicos, así como en leyes y reglamentos a nivel nacional como internacional. Estipula aspectos como entrega de los documentos comerciales, estructura de cobro, partes que intervienen en la cobranza, pago, intereses, cargos y gastos. Su objetivo es ayudar a bancos, compradores y vendedores en el proceso de cobranzas.

7. “Incoterms” por la Cámara de Comercio Internacional 1990:

El envío de las mercancías de un país a otro, con motivo de una transacción comercial, puede tener sus riesgos. Si se pierden o sufren daños, si la entrega por alguna razón no se lleva a cabo, puede estropearse el clima de confianza entre las partes hasta el punto de derivar en pleito. Sin embargo, lo que sobre todo desean vendedores y compradores en operaciones internacionales es que sus tratos se cumplan satisfactoriamente. Si al redactar el contrato, el comprador y el vendedor se refieren específicamente a uno de los “Incoterms” de la CCI, pueden estar seguros de definir sus respectivas responsabilidades con sencillez y seguridad, eliminarán cualquier posibilidad de malas interpretaciones y las consiguientes disputas.

Es por ello, que el objeto de los “Incoterms” es establecer un conjunto de reglas internacionales, para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio

internacional Así podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de tales términos en diferentes países Los “Incoterms” más utilizados en transacciones comerciales a nivel internacional son

Valor F.A.S. (Free Along Side):

Significa que el crédito cubre el precio de la mercancía con todos los gastos y riesgos hasta entregarla al costado del vehículo transportador.

Valor F.O.B. (Free on board):

Significa libre a bordo o sea el vendedor se compromete a depositar la mercancía a bordo del vehículo transportador y el comprador pagará los gastos del flete, seguro y cualquier otro gasto adicional, desde el punto de embarque hasta el destino final

Valor C.F.R. (Cost and Freight):

Significa Costo y Flete Precio facturado que incluye el costo y flete desde el punto de embarque hasta el destino final y los gastos de transportes son asumidos por el exportador En este caso el comprador debe asegurar la mercancía, ya que esta cotización no incluye el costo del seguro

Valor C.I.F. (Cost Insurance and Freight):

Costo de Seguro y Flete. Precio de venta de una mercancía que incluye el costo de transporte o flete y todos los gastos de seguro desde el lugar de despacho hasta el lugar de recibo.

Es importante mencionar que a consecuencia de la apertura de mercado en Panamá, el gobierno firmó la **Ley No.23 del 15 de julio de 1997**, por la cual se aprueba el acuerdo de “**Marrakech**” constitutivo de la Organización Mundial del Comercio, el protocolo de

adhesión de Panamá a dicho acuerdo, junto con sus anexos y lista de compromisos, se adecua la legislación interna a la normativa internacional y se dictan otras disposiciones.

Dentro de los anexos que componen esta Ley se puede citar aquel que trata exclusivamente sobre los Servicios Financieros, definiéndolos como servicios de seguros y relacionados con seguros y en específico:

“Servicios bancarios y demás servicios financieros (excluidos los seguros) aceptación de depósitos, préstamos de todo tipo, con inclusión de créditos personas, créditos hipotecarios, “factoring” y financiación de transacciones comerciales; servicios de arrendamiento financieros, todos los servicios de pago y transferencia monetaria, garantías y compromisos; intercambio comercial de instrumentos del mercado monetario, divisas, productos derivados e instrumentos de los mercados cambiario y monetarios, por ejemplo, “swaps” y acuerdos a plazo sobre tipos de intereses, valores transferibles y otros instrumentos y activos financieros negociables, como oro, participación en emisiones de toda clase de valores; corretaje de cambios; administración de activos, por ejemplo administración de carteras de valores y de fondos de pensiones, servicios de pago y compensación respecto de activos financieros, suministro y transferencia de información financiera y procesamiento de datos financieros, servicios de asesoramiento y otros servicios financieros auxiliares”

Esto tiene una serie de compromisos los cuales comprenden el aumento del número de licencias para el establecimiento de instituciones financieras extranjeras, niveles garantizados de participación extranjera en el capital de empresas subsidiarias de bancos, compañías de seguros y otras entidades financieras; la liberación de los requisitos de nacionalidad y residencia de los miembros de los consejos de administración de las instituciones financieras y la participación de instituciones de propiedad extranjera en servicios de administración de activos y otros servicios financieros, como los de pago y compensación. Aún cuando el aspecto esencial de las listas de compromisos es la apertura de los mercados y la consolidación de acceso, el acuerdo de la OMC sobre el comercio de servicios reconoce la necesidad de aplicar la reglamentación cautelar

adecuada a todas las empresas suministradoras de servicios bancarios, seguros o relacionados con valores

Esta Ley determina a una persona jurídica de un país miembro que desee suministrar servicios financieros y excluye a las entidades públicas, siendo estas un gobierno, banco central y una autoridad monetaria de un país miembro

CAPÍTULO SEGUNDO

LOS MEDIOS DE PAGO Y LOS FACTORES QUE INFLUYEN EN SU SELECCIÓN

A. MEDIOS DE PAGO

1. Definición de los Medios de Pago

Los medios de pago internacionales son los instrumentos empleados en el comercio internacional, en virtud de los cuales se logra cancelar el compromiso de pago que el comprador (importador) tiene contraído con el vendedor (exportador) como consecuencia directa y obligación del contrato de compraventa. Existen factores como la distancia, frontera, moneda y legislación, tan inseparables del comercio internacional que influyen decisivamente en la necesidad de los medios de pago. Es por ello que los comerciantes recurren a intermediarios financieros que les faciliten las formas de pago precisos para liquidar sus operaciones de compraventa internacional.

Difícilmente se podría concebir hoy, el comercio internacional sin el valioso apoyo de la Banca, que pone a disposición de los comerciantes su organización, garantía, prestigio y corresponsales en todo el mundo. En realidad estos vastos canales partiendo de la sede central abarcan toda la geografía universal, desde los países más tradicionalmente comerciales hasta aquellos otros donde el concepto empieza hoy a cristalizarse. La Banca constituye el lazo que une comprador y vendedor, el que cobra y el que tiene la obligación de pagar. Resumiendo, es el puente entre producción y consumo, acortando el camino entre pueblos y colaborando de modo destacadísimo al fomento internacional del comercio.

Es importante aclarar que realmente no existen medios de pago que se utilicen exclusivamente en las operaciones de comercio internacional. Lo que sucede es que algunos de los medios de pago de uso común en las operaciones internacionales son poco utilizados en las operaciones nacionales.

Para efectos de esta investigación, las cantidades en moneda que reflejan compra, venta, pago de comisiones por la utilización de los medios de pago y ejemplos utilizados para una visión más clara, están confeccionados en **US\$ (dólares americanos)** moneda de circulación en la República de Panamá. Vale la pena destacar, que la utilización de la moneda depende directamente del acuerdo establecido entre el comprador y el vendedor.

Los principales medios de pago empleados en el comercio internacional, por orden teórico de seguridad, son los siguientes.

a) Efectivo:

Es el pago con monedas, sujeta a la política de compra de efectivo que el banco adopte en determinado momento. Se caracteriza por

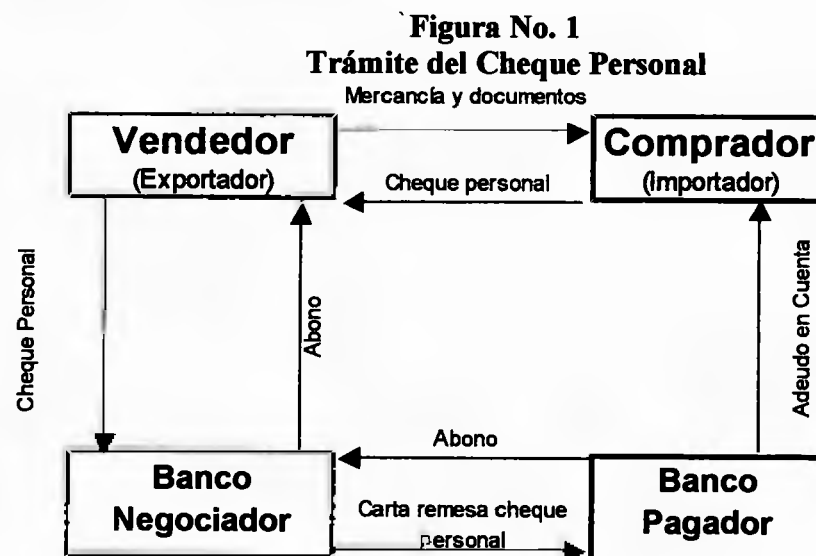
- ◆ Se compran dólares en efectivo de cualquier denominación previa verificación de su validez, de conformidad con los procedimientos de seguridad del banco
- ◆ El vendedor debe comprobar la procedencia del efectivo
- ◆ Se deben firmar las fotocopias de los billetes.
- ◆ La tasa de cambio aplicable es la del día para la compra
- ◆ No se cobra comisión por este servicio.

b) Cheque personal:

El cheque personal, es un documento impreso, emitido por el titular de una cuenta corriente contra todos o parte de los fondos que tiene depositados en una entidad de crédito y a favor propia o de un tercero. Su utilización es como orden de pago local, aunque se emplea sobre cualquier otra plaza. El banco se ocupará de gestionar el cobro y una vez recibidos los fondos, abonará su importe al exportador. La inseguridad de este instrumento radica en la legalidad de la firma del librador y en la existencia o no de saldo en la cuenta corriente.

Su costo es de US\$0 10 por cada cheque, esto representa el costo por el timbre fiscal adherido en el reverso del cheque.

Representativamente se muestra el proceso seguido en la utilización del cheque personal como medio de pago en las compraventas internacionales



Fuente: Por la autora de la investigación

El vendedor envía directamente las mercancías y los documentos al comprador, el cual le remite un cheque al llegar el plazo acordado librado contra su cuenta corriente en un banco de su país u otro cualquiera. El vendedor una vez recibido el cheque procede entregarlo a su banco para que proceda a su cobro y una vez esto esté conforme abonarlo a su cuenta. En caso contrario lo devuelve por impagado y formula un reclamo por falta de pago.

Al analizar las características del cheque personal se puede notar las siguientes ventajas y desventajas para ambas partes (comprador y vendedor), así:

⇒ **Ventajas:**

Para el comprador

- ♦ Con su utilización evita al comprador pagar la comisión de emisión que los bancos acostumbran a percibir cuando expiden un cheque bancario
- ♦ Mayor rapidez en la tramitación, no siendo preciso esperar a que el banco lo expida
- ♦ Su costo es mínimo.
- ♦ Puede solicitar una suspensión de pago por incumplimiento en el recibo de la mercancía.

Para el vendedor

- ♦ Por la rapidez en su emisión se recibe el reembolso de su deuda varios días antes.

⇒ **Desventajas:**

Para el comprador

- ◆ Varias son las ventajas que su empleo representa para el comprador y ningún aparente inconveniente merece ser mencionado.

Para el vendedor

- ◆ Tiempo de compensación
- ◆ No ofrece seguridad en firma, saldo y legalidad en su expedición
- ◆ Descuentos de costos en manejo.
- ◆ El vendedor se desprende de la titularidad de la mercancía antes que tenga lugar el pago.
- ◆ Inseguridad de pago en fecha acordada.
- ◆ En caso de impago es difícil el cobro (si no existe cobertura)
- ◆ Pérdida de días valores por posible extravío del cheque.

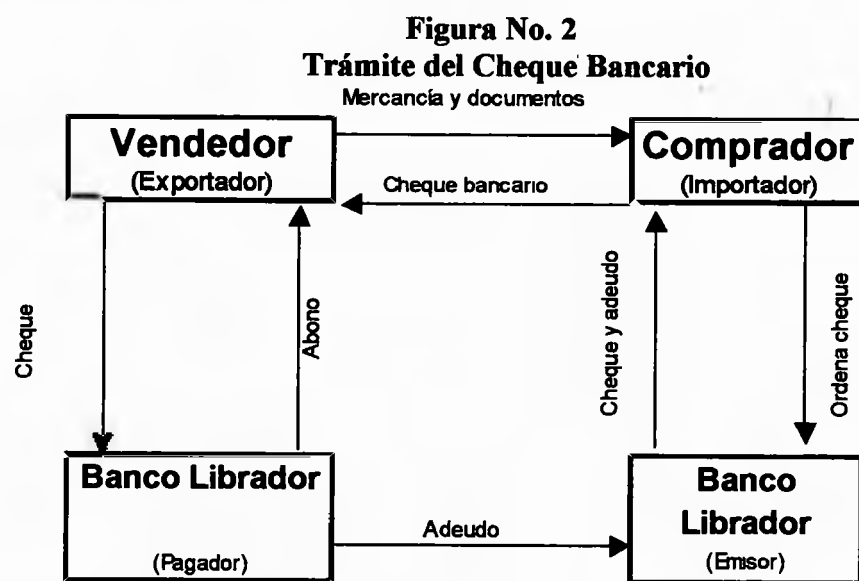
c) Cheque Bancario:

El cheque bancario, es un documento emitido a solicitud del comprador por una entidad bancaria con la cual se ha establecido relación de corresponsalia en el extranjero, a favor o a la orden de una persona natural o jurídica; puede ser pagadero al portador situación que no es usual Por ser un documento emitido por una entidad de crédito (banco) a petición de un tercero, se presupone que la negociación ha sido hecha a satisfacción del emisor, por lo tanto representa plena garantía para el vendedor, salvo que sean países o bancos con dificultades

Su costo es de 0.125% sobre la cantidad del cheque bancario con una cantidad mínima que oscila entre US\$5 00 y US\$10 00 de acuerdo a políticas del banco. Se clasifica en directo o indirecto

- ♦ Se llama cheque bancario directo cuando el banco emisor utiliza los servicios de su propia sucursal en la plaza librada, girando a cargo de ésta y facilitando así el pago al beneficiario. Únicamente tiene lugar la intervención de una sola persona jurídica
- ♦ Se llama cheque indirecto cuando el banco emisor utiliza los servicios de un corresponsal (banco pagador) en la plaza librada, girando a su cargo y facilitando así el cobro al beneficiario. Pueden intervenir dos personas jurídicas

Representativamente se muestra el proceso seguido en la utilización del cheque bancario como medio de pago en las compraventas internacionales



Fuente: Por la autora de la investigación.

El vendedor envía mercancías y documentos directamente al comprador. Este ordena a su banco un cheque librado a favor del vendedor y a cargo de un banco de aquel país. El banco debita de la cuenta corriente (comprador) o le cobra en efectivo el valor de la compra más comisiones. Seguidamente, el comprador remite el cheque al vendedor por correo certificado o por servicio courier. El vendedor presenta el cheque al cobro en su banco y recibe la cantidad. El banco que paga se reembolsa debitando la cuenta del banco emisor.

Al analizar las características del cheque bancario se pueden notar las siguientes ventajas y desventajas para ambas partes (comprador y vendedor), así:

⇒ **Ventajas:**

Para el comprador

- ◆ La utilización de un banco pagador y un banco emisor respaldan y garantizan la tramitación adecuada del documento.
- ◆ Mayor rapidez en la tramitación.
- ◆ Su costo por emisión es bajo.
- ◆ Puede solicitar la suspensión del pago por incumplimiento al recibo de la mercancía.

Para el vendedor

- ◆ Ofrece seguridad en la legalidad del documento (firmas y fondos).
- ◆ Mayor agilidad en la diligencia del documento.

⇒ **Desventajas:**

Para el comprador

- ◆ Asume los gastos de emisión del cheque y la comisión de cambio de divisa (por requerimiento)

Para el vendedor

- ◆ Estos cheques sólo se reciben para abono en cuenta
- ◆ No se permiten endosos a terceros.
- ◆ El vendedor se desprende de la titularidad de la mercancía antes que tenga lugar el pago
- ◆ Pérdida de días valores por posible extravió del cheque.

d) Ordenes de Pago :

En el comercio internacional es frecuente la utilización de la orden de pago, como medio para la cancelación de deudas basadas en operaciones de compraventa. La figura suele desdoblarse en dos modalidades

➔ Orden de Pago Simple y

➔ Orden de Pago Documentaria

➔ **Orden de Pago Simple**

La orden de pago simple, es una petición formal que cursa el ordenante a su banco para que directamente o valiéndose de la participación de un intermediario (indirectamente) pague a un tercero (beneficiario), una determinada cantidad de dinero

La orden de pago simple pueden ser:

Directa, cuando el banco emisor se encarga él mismo de efectuar el pago o utiliza para ello los servicios de una sucursal de su propia organización.

Indirecta, cuando el banco emisor encarga la materialización del pago a otro banco (banco pagador).

Vale la pena aclarar conceptos, ya que las ordenes de pago se les puede llamar igualmente:

Orden de pago. cuando el ordenante indica que el importe sea pagado por caja al beneficiario, posiblemente contra la simple firma de un recibo que sirve de comprobante de pago.

Traspaso: cuando se efectúa la transferencia de una cuenta a otra dentro de la misma oficina bancaria. En la práctica se trata únicamente de un apunte contable de débito en la cuenta del ordenante y otro de crédito en la del beneficiario: traspaso de cuenta a cuenta.

Orden de abono. cuando el importe ha de ser abonado en una cuenta corriente en el propio banco, en otro banco; en la misma plaza u otra. El ordenante ha de comunicar al banco emisor el número de cuenta del beneficiario y el establecimiento bancario donde la tiene establecida.

Existen varios medios de comunicación por los cuales el banco emisor puede tramitar la orden de pago al corresponsal elegido (banco pagador).

- ◆ Correo normal o urgente
- ◆ Vía Telefónica, cablegráfica y telegráfica
- ◆ “Swift”

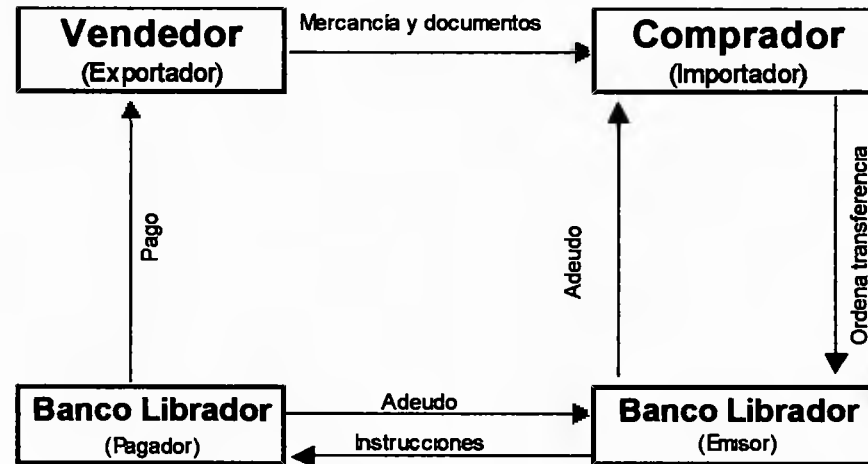
Cuando la orden de pago se recibe por vía postal, el banco pagador ha de comprobar que las firmas del banco ordenante estén conformes y entren dentro de las atribuciones que al efecto tengan conferidas a sus apoderados. En caso de no hacerlo, el banco correrá el riesgo que si efectúa el pago improcedente, no podrá formular reclamación alguna al banco emisor por negligencia.

Con el objeto de evitar gastos incurridos con los textos largos cuando se utilizan a través de vía cablegráfica, telegráfica o telefónica, los bancos suelen tener claves de utilización mutua que facilitan el desciframiento del texto por medio de códigos, los cuales varían según las circunstancias (fecha, plazo de emisión y de pago, beneficiarios, etc), como la autenticidad, validez y origen de la orden de pago. En este tipo de órdenes, el banco pagador sustituye la formalidad de comprobación de firma conforme por la clave correspondiente.

Su costo es aproximadamente de 0.25% hasta US\$200,000.00 con un mínimo de US\$12.50 y un máximo de US\$500.00 dependiendo de las políticas internas del banco.

Representativamente se muestra el proceso seguido en la utilización de la orden de pago simple como medio de pago en las compraventas internacionales.

Figura No. 3
Trámite de la Orden de Pago Simple



Fuente Por la autora de la investigación

Aquí se puede observar que el exportador envía directamente la mercancía al importador. Así como los documentos de embarque correspondientes, para que pueda retirarla a su llegada. Igualmente, a su momento, el importador ordena a su banco que satisfaga el importe de la factura. El banco pagador abona al beneficiario (vendedor) y adecua al banco emisor. En otras ocasiones, el banco pagador recibe del emisor el abono ya iniciado (porcentaje de la compra).

⇒ **Relación entrega – pago:**

En este medio existen tres formas de pago descritas a continuación

Antes de la entrega

Cuando el mercado internacional para un determinado artículo está en situación de fuerte demanda (mercado comprador) por atravesar un período de escasez del producto, es usual que los compradores estén dispuestos a pagar anticipadamente a sus proveedores, con el propósito de lograr la adquisición de aquellos bienes que precisan para que el ciclo productivo del negocio no se vea detenido

Al recibir el dinero con anterioridad a la entrega de la mercancía, el vendedor queda exento de todo riesgo, antes de realizar el envío o antes de poseer los bienes. De este modo, el comprador corre con la financiación y con los riesgos, pues no tiene seguridad de recibir precisamente aquello que desea adquirir, puede recibirlo antes o después del plazo fijado, por menor cantidad o calidad, o incluso soportar las consecuencias de incumplimiento total del contrato por parte del vendedor, con los daños económicos ocasionados. Las firmas con un poder económico recurren a este medio cuando los proveedores tienen necesidad de dar salida a sus excedentes, por atravesar período de restricción en la caja, consiguen la llamada bonificación por pronto pago y reposición.

Durante la entrega

El empleo de la orden de pago simple, como medio de pago en el momento de la entrega, es poco frecuente y útil debido a que presenta bastantes inconvenientes de tipo técnico. Puede realizarse así

- ♦ El exportador avisa por el medio más rápido al importador el momento en que se producirá el embarque. El importador al recibir el aviso procede a transferir a aquél los fondos necesarios.

Ni el exportador puede tener plena confianza en que el importador le reembolsará inmediatamente, ni que el vendedor le envíe la mercancía y la calidad contratada. Este es el resultado de una sólida relación proveedor - cliente.

- ♦ Un agente o delegado de la firma que importa avisa del embarque de la mercancía para efectúen el pago o lo autorizan. Aquí el riesgo es menor para ambas partes debido a los contactos personales existentes.

Después de la entrega

Esta situación es normal, una vez recibida conforme la mercancía. Es frecuente que la orden de pago se utilice como medio, para la liquidación de operaciones de comercio internacional con pago posterior a la entrega, cuando la situación del mercado es de signo contrario al vendedor por existir excedentes de mercancías o tratarse de productos de fácil deterioro y precio inestable, se emplea una continuidad de transacciones con el mismo comprador.

El vendedor expide directamente la mercancía y espera ser reembolsado en la fecha y moneda convenida, mientras soporta la inmovilización de los fondos y asume los riesgos de no pago y posibles demoras.

⇒ **Ventajas**

Para el comprador

- ◆ Los costos son bajos y van de acuerdo al requerimiento del comprador.
- ◆ Medio de pago más rápido que existe en el Comercio Internacional

Para el vendedor

- ◆ Al utilizar el pago antes de la entrega el vendedor queda exento de todo riesgo antes de realizar el envío.
- ◆ Medio de pago más rápido que existe en el Comercio Internacional

⇒ **Desventajas**

Para el comprador

- ◆ Al utilizar pago antes de entrega el comprador corre con la financiación y con los riesgos, pues no tiene la seguridad de recibir la mercancía en cantidad, tiempo y calidad requerida

Para el vendedor

- ◆ Por el pago durante la entrega, el vendedor no tiene la confianza en que el comprador le pagará de inmediato.
- ◆ El vendedor por pago después de la entrega asume la inmovilización de los fondos, riesgo de no pago y posibles demoras
- ◆ El vendedor se desprende de la titularidad de la mercancía antes que tenga lugar el pago.

➔ Orden de Pago Documentaria

También se le conoce como *orden de pago contra entrega de documentos*, es aquella donde el comerciante (importador) de un país se vale de este medio de pago internacional, ordenando a su banco que pague a un comerciante (exportador) de otro país una determinada cantidad de dinero en divisas contra entrega de una serie de documentos debidamente diligenciados. En la orden de pago documentaria, la iniciativa la toma el comprador, a diferencia de lo que ocurre en la remesa documentaria (entrega de documentos contra pago), donde la iniciativa parte en sentido inverso, es decir, por parte del vendedor.

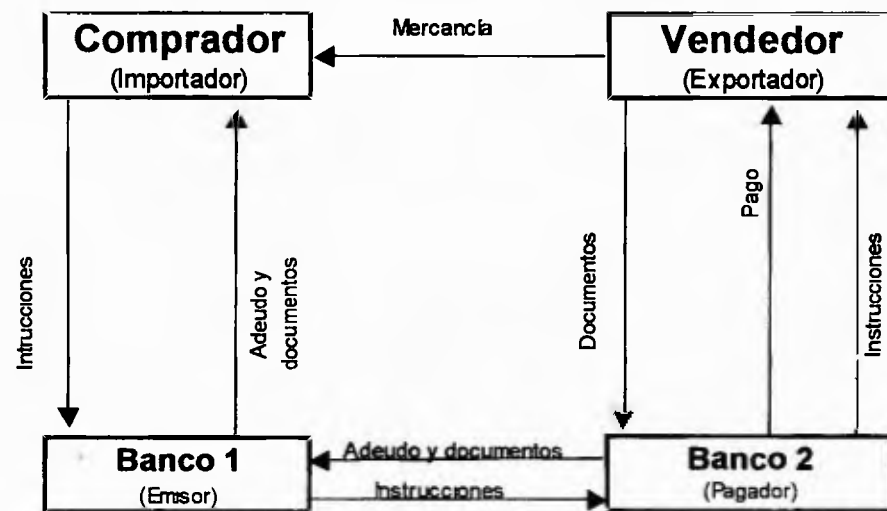
La orden de pago documentaria evita al comprador la movilización anticipada de fondos, ya que el pago se efectúa cuando se entregan los documentos con cuya adquisición la mercancía pasará a su poder en un plazo relativamente corto (depende de la distancia entre el punto de expedición y la de destino).

Existen inconvenientes en la utilización de este medio de pago, por ejemplo, para pasar las instrucciones de un banco a otro se requiere la confección un escrito donde se detallen los documentos que se deben exigir al beneficiario, para el banco es de uso poco frecuente por lo que no cuentan con formularios elaborados. Otro inconveniente es que no existen reglas uniformes internacionales aplicables, como en el caso de los créditos documentarios o remesas documentarias, por lo que el buen fin depende de la interpretación que hagan de ellas los bancos que intervienen.

A las comisiones normales de emisión y cambio (si procede), el banco añade la llamada comisión documentaria por el manejo, cuidado, riesgo y envío de documentos. Vale la pena indicar que el banco incurre en mayor responsabilidad en la orden de pago documentaria que en la simple, cuya misión es efectuar el pago contra entrega de documentos, siéndole aplicable cualquier pago indebido. La razón de mayor trabajo y riesgo que tiene el banco para percibir la comisión documentaria

Representativamente se muestra el proceso seguido en la utilización de la orden de pago documentaria como medio de pago en las compraventas internacionales.

Figura No. 4
Trámite de la Orden de Pago Documentaria



Fuente Por la autora de la investigación

El vendedor procede a enviar la mercancía al comprador, pero no le remite los documentos directamente igual que en la orden de pago simple. Sino que los entrega al

banco pagador para que los haga efectivos si están conformes. En este caso el banco pagador abona al beneficiario y procede a enviarlos al banco ordenante junto a su carta de deuda en cuenta (principal y comisiones), el cual a su vez los entrega al comprador previo pago o debita de la cuenta el valor que indique más comisiones que a él le correspondan al tiempo que abona, en contrapartida con el banco pagador. El comprador con los documentos en su poder procede a retirar las mercancías.

⇒ **Relación entrega – pago**

La orden de pago documentaria se fundamenta en la entrega de mercancía simultánea al pago del precio convenido, es decir, que no se concibe su utilización en otra circunstancia. Sin embargo, se considera un medio seguro y eficaz

Las partes implicadas tienen la lógica incertidumbre en lo que concierne a los respectivos compromisos, donde el vendedor embarca las mercancías y asegura el pago siempre y cuando lo haga en el tiempo, lugar y modo convenidos. Con los documentos en su poder obtiene el importe de la venta. Pero puede ocurrir que el comprador cancele la orden de pago documentaria antes que el vendedor presente los documentos en el banco. Pues el banco pagador ateniéndose a las instrucciones de su ordenante, dejará en suspenso el pago con los consiguientes trastornos y perjuicios económicos para el vendedor.

En consecuencia, la orden de pago documentaria no es recomendable en operaciones que precisan de un plazo más bien dilatado para que se produzca el embarque. Si es útil

en aquellas mercancías que existen en depósitos listas para la venta, con lo cual el trámite de expedición es ágil.

En este medio de pago se parte de un hecho cierto. el vendedor recibe una notificación del banco pagador, donde se compromete por cuenta del comprador a pagar contra entrega de determinados documentos. Por el contrario, el vendedor quien envía los documentos (activando el mecanismo de cobro), sin que el comprador haya dado señal evidente de estar dispuesto de cobro. Para el comprador representa la misma seguridad en los tres medios citados crédito documentario, remesa documentaria, orden de pago documentaria, ya que el pago no se efectúa si no se entregan los documentos por él exigidos.

⇒ **Ventajas**

Para el comprador

- ◆ Le evita al comprador la movilización anticipada de fondos.
- ◆ Seguridad que el pago no se efectúa si no se entregan los documentos por el comprador exigidos
- ◆ Es un medio seguro y eficaz.
- ◆ Los costos son mínimos

Para el vendedor

- ◆ Este método de pago es útil en las mercancías que existen en los depósitos, listas para la venta, con lo que el trámite de expedición es ágil
- ◆ El vendedor recibe por parte del banco pagador una notificación donde se compromete por cuenta del comprador a pagar contra entrega de documentos
- ◆ Es un medio seguro y eficaz

⇒ **Desventajas**

Para el comprador

- ♦ Al utilizar pago antes de entrega el comprador corre con la financiación y con los riesgos, pues no tiene la seguridad de recibir la mercancía en cantidad, tiempo y calidad requerida
- ♦ El comprador corre con los gastos de emisión, costos de manejo regulares y costos de manejos documentarios
- ♦ No existen reglas uniformes internacionales aplicables para este medio de pago.

Para el vendedor

- ♦ La orden de pago documentaria no es recomendable en operaciones de un plazo más dilatado para que se produzca el embarque
- ♦ No existen reglas uniformes internacionales aplicables para la interpretación y aplicación de este medio de pago

e) Remesas

Según, la Cámara de Comercio Internacional el papel comercial se compone de remesas simples y remesas documentarias.

➔ Remesa Simple

El medio de pago conocido como remesa simple es la letra de cambio, el cual está conceptuado con el documento mercantil por el cual una persona (librador), ordena a otra (librado), que pague una cantidad en fecha y lugar determinado a la orden de un tercero (tenedor), que puede ser a la vista, pagadero a requerimiento y a plazo, pagadero en fecha futura. La letra de cambio constituye el medio de pago más antiguo de los empleados en el comercio internacional

El vendedor una vez expedida la mercancía, hace seguir los documentos representativos de la misma directamente al comprador para que éste pueda hacerse cargo de ella, es decir, antes de recibir su pago. Es obvio que las relaciones entre vendedor y comprador deben ser satisfactorias y han de basarse en un perfecto entendimiento. La comisión a cobrar por parte del banco es aproximadamente de US\$25 00

El trámite debe seguir en el orden siguiente.

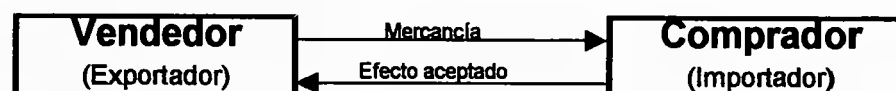
- ◆ Expedición de la mercancía al puerto de destino
- ◆ Envío de los documentos directamente al cliente.
- ◆ Emisión de una letra de cambio.

El comprador puede obtener la aceptación de la remesa simple por varias vías

◆ **Por Iniciativa del Comprador**

De acuerdo a lo estipulado en el contrato de compraventa, el comprador, sin ser requerido para ello, envía al vendedor, antes o después de que le expida la mercancía, uno o más efectos debidamente aceptados para que éste pueda proceder eventualmente a su descuento. Se muestra así

Figura No. 5
Trámite de Remesa con Aceptación por Iniciativa del Comprador

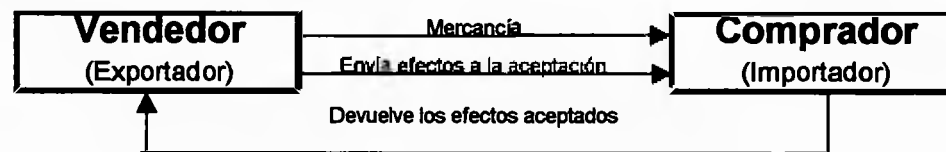


Fuente: Por la autora de la investigación

♦ **Por Requerimiento Propio**

Antes o después de efectuar el embarque, el vendedor procede a extender el o los efectos correspondientes, enviándolos directamente al comprador (librado) para que los acepte y se los retorne. Así.

Figura No. 6
Procedimiento por Aceptación con Requerimiento Propio



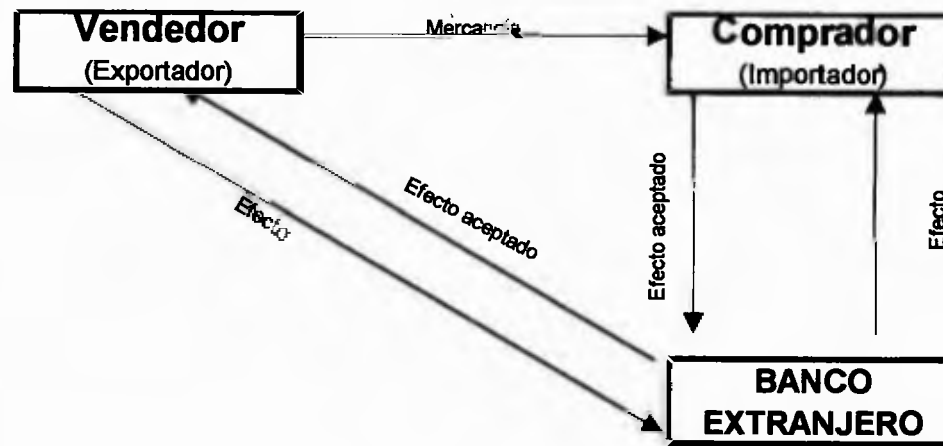
Fuente Por la autora de la investigación

♦ **Por Mediación Bancaria**

El comprador estima oportuno entregar los efectos a un banco para que por su cuenta y orden efectúe la gestión de la aceptación. Puede llevarse a cabo de la siguiente forma

Enviando el efecto directamente al banco extranjero con quien opere el banco pagador al objeto de evitar comisiones o confiar en el banco local con el que habitualmente se trabaja. Se muestra:

Figura No.7
Procedimiento por Aceptación con Mediación Bancaria



Fuente Por la autora de la investigación

Empleo de la Remesa Simple en el Comercio Internacional

De acuerdo a la forma que se emplea la **Remesa Simple como Medio de Pago** en el comercio internacional, está manejado bajo el concepto riesgo el cual cambiará notablemente para el comprador.

♦ Previo a la entrega

Obedece a que si el comprador recibe con anterioridad a la entrega de la mercancía unos efectos aceptados con vencimiento posterior, debe considerarse en realidad como pago posterior; pero si el librador recibe unos efectos aceptados que vencen y son satisfechos antes de la entrega, es pago previo a la entrega

♦ **Simultáneo a la entrega**

Es difícil darse esta circunstancia porque no se tiene la fecha exacta del embarque para efectuarse el pago al mismo tiempo. Lo que sí es factible es la entrega por parte de algún miembro de la firma de unos efectos aceptados en el momento de producirse el embarque. Estos efectos suelen vencer después de la entrega, pero si la firma aceptante es solvente entonces el efecto es sinónimo de pago

♦ **Después de la entrega**

Es la forma habitual de utilizar la remesa simple, para el vendedor supone la inmovilización de fondos hasta el vencimiento, que puede atenuar mediante descuento del efecto y el riesgo de no pago. Para el comprador es la financiación hasta llegado el vencimiento y con toda probabilidad mermar el precio, pues el vendedor revierte en la cotización los gastos de financiación que él soporta.

⇒ **Ventajas**

Para el comprador

- ♦ El comprador sólo cumplirá su compromiso de pago cuando llegue el vencimiento del efecto.
- ♦ Su costo es mínimo

Para el vendedor

- ♦ Proporciona seguridad de cobro para el vendedor, ya que posee un efecto firmado por el aceptante (comprador).

⇒ **Desventajas**

Para el comprador

- ◆ Proceso de tramitación dilatado.

Para el vendedor

- ◆ Debe asumir los gastos propios de negociación (comisión e intereses)
- ◆ El vendedor percibirá el pago sólo al vencimiento del efecto.
- ◆ El vendedor se desprende de la documentación de la mercancía antes de que tenga lugar al pago.
- ◆ Proceso de tramitación dilatado.

➔ **Remesa Documentaria**

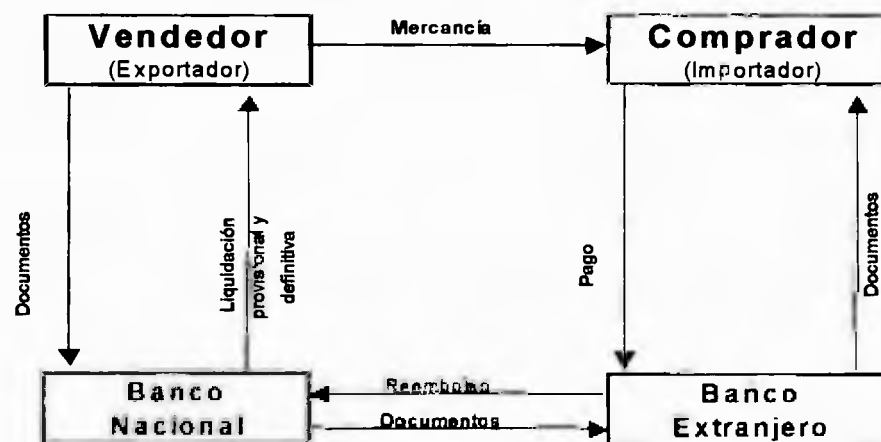
Se conoce también con el nombre de *orden de entrega de documentos contra pago* y eventualmente se denomina como orden de entrega de documentos contra aceptación. Es un medio de pago por el cual un vendedor (exportador) entrega a su banco una letra de cambio acompañada de diversos documentos (representativos de la mercancía), con el fin que los entregue contra aceptación del efecto (orden de entrega de documentos contra aceptación) o contra pago de su importe (orden de entrega de documentos contra pago).

Entrega de Documentos contra Pago

El vendedor se compromete a enviar la mercancía al país de residencia del comprador, girando un efecto a su cargo acompañado con documentos descriptivos de la mercancía: comerciales, transportes y seguro. Mediante la carta de instrucciones el banco

negociador solicita que se entreguen los documentos al comprador contra pago de su importe

Figura No. 8
Procedimiento de Entrega de Documentos contra Pago

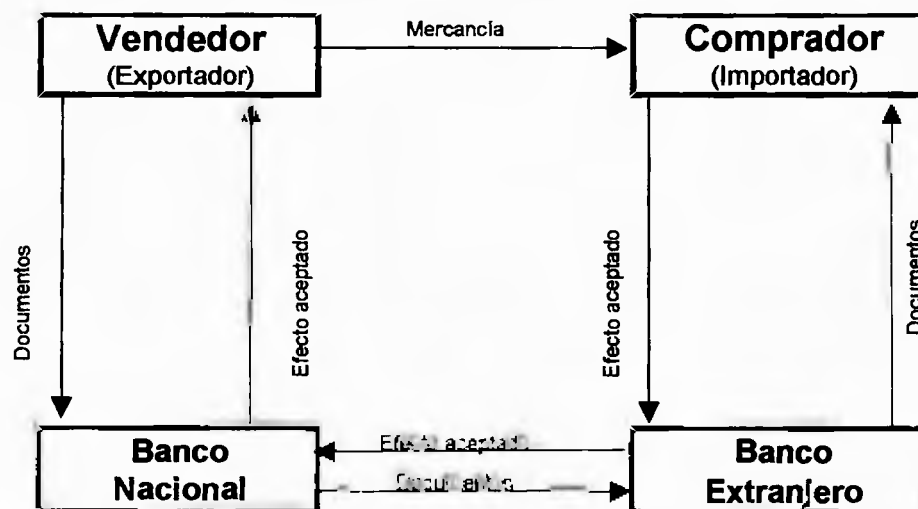


Fuente Por la autora de la investigación.

Entrega de Documentos contra Aceptación

Representativamente se puede describir, así

Figura No. 9
Procedimiento de Entrega de Documentos contra Aceptación



Fuente Por la autora de la investigación

La operación de la remesa documentaria de entrega de documentos contra aceptación es similar a la entrega de documentos contra pago. La única diferencia es que en vez de entregarse los documentos contra pago se hace contra aceptación del efecto. El efecto ha sido enviado con instrucciones de aceptar y devolver.

También puede enviarse el efecto en gestión de cobro, con orden de aceptar y cobrar por la siguiente tramitación: entrega de documentos al pagador contra aceptación del efecto, posteriormente será presentado al cobro.

Los costos de la remesa documentaria son de 0.50% sobre el valor del importe con un mínimo de US\$50.00.

⇒ **Ventajas**

Para el comprador

- ◆ Representa una financiación que le hace el vendedor, disponiendo a veces de la mercancía y efectuando posteriormente el pago. Indudablemente, el valor de las mercancías incluirá directa o indirectamente el costo de tal financiación.
- ◆ No se compromete al pago o aceptación formalmente, queda libre de rechazarlo caso de que las mercancías no fueran aparentemente conformes.
- ◆ Mediante la modalidad de entrega de documentos contra aceptación se asegura la posibilidad de examinar la mercancía y de frenar el pago en caso de que resulten distintas a las contratadas (es importante recordar que la aceptación es un compromiso de pago ineludible, sólo puede librarse del pago por falsedad en la aceptación).
- ◆ Los costos de emisión son mínimos.

Para el vendedor

- ◆ Retiene la posesión de la mercancía hasta que se produzca la aceptación o pago, pero corre el posible riesgo de rechazamiento de las mercancías e impago del efecto.
- ◆ Puede movilizar su importe solicitando de su banco que se lo descuenta dentro de la línea de riesgo que para descuento de papel comercial sobre el extranjero le tenga concedida.
- ◆ Representa una facilidad crediticia que concede el vendedor a los compradores, argumento al que puede recurrir para desplazar a otros competidores comerciales

⇒ **Desventajas****Para el comprador**

- ◆ En el caso de documentos contra pago corre el riesgo de recibir mercancía no conforme en cantidad o calidad. Si median documentos contra aceptación, tiene opción a examinarlos antes de materializar el pago. Para atenuar tal riesgo puede solicitar documentos especiales: certificado oficial de peso, sanidad, calidad, origen, etc.
- ◆ El precio de la mercancía será indudablemente superior al que podría conseguir mediante pago al contado.
- ◆ En caso de aceptación del efecto se obliga al pago aunque se encuentre algún defecto en la mercancía que se recibió con posterioridad a la aceptación.

Para el vendedor

- ◆ Corre el riesgo de rechazamiento de las mercancías y del pago por mediar mala fe del comprador
- ◆ Corre con la financiación hasta el momento del cobro
- ◆ De no hacer soportar al comprador los gastos de negociación y financiación, pesarán sobre la rentabilidad económica de su negocio

f) Aceptación Bancaria

Es el aval, garantía o aceptación prestado por una entidad bancaria en moneda extranjera, sólo se diferencia del emitido en moneda nacional en que está sujeto a control de divisas, bilateral su área de aplicación como consecuencia de la intervención mínima de dos países

De mediar en una operación efectos a largo plazo, suele ser condición “*sine qua non*” exigida por los vendedores el que los efectos sean aceptados o avalados por una entidad bancaria, pero no evita la inmovilización de los fondos por seguridad al emisor del efecto el cobro de los mismos

Es bueno aclarar que debido a su mayor flexibilidad técnica, el aval es más usual en las remesas documentarias que la aceptación bancaria. Por la aceptación el banco se compromete a pagar el efecto al vencimiento, mientras que por el aval sale fiador del aceptante y responde del pago en caso de que aquél no lo haga.

La relación entre el banco y el comprador está amparada por una línea de crédito utilizable mediante la aceptación de letras creadas a propósito, para constituir un objeto negociable

Su costo está aproximadamente entre el 0.125% sobre el valor del importe con un mínimo de US\$30 00 más gastos del corresponsal

⇒ Ventajas

- ◆ Financiamiento a corto plazo
- ◆ Costo competitivo
- ◆ Fija costo de interés por el plazo de la letra

⇒ Desventajas

- ◆ Al entregar los documentos contra aceptación de un giro, el vendedor y el banco negociador pierden la posesión y control de la mercancía.
- ◆ La aceptación se considera sinónimo de pago, pero no de reembolso, ya que si el país adolece de divisas habrá que esperar hasta que puedan obtenerse
- ◆ Son generalmente para sumas altas y en números redondos.

g) Carta de Crédito

La Carta de Crédito, también conocida como Crédito Documentario, es el compromiso que asume una institución de crédito (banco emisor) por cuenta y orden de una persona natural o jurídica (comprador, importador u ordenante), a favor de un tercero (vendedor, exportador o beneficiario) de pagar una suma determinada de dinero o de aceptar letras de cambio a favor del vendedor, ya sea en sus cajas o a través de otra institución de crédito (banco notificador o confirmador), contra la presentación de determinados documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los cuales deben cumplir estricta y literalmente con los términos y condiciones estipuladas en la carta de crédito

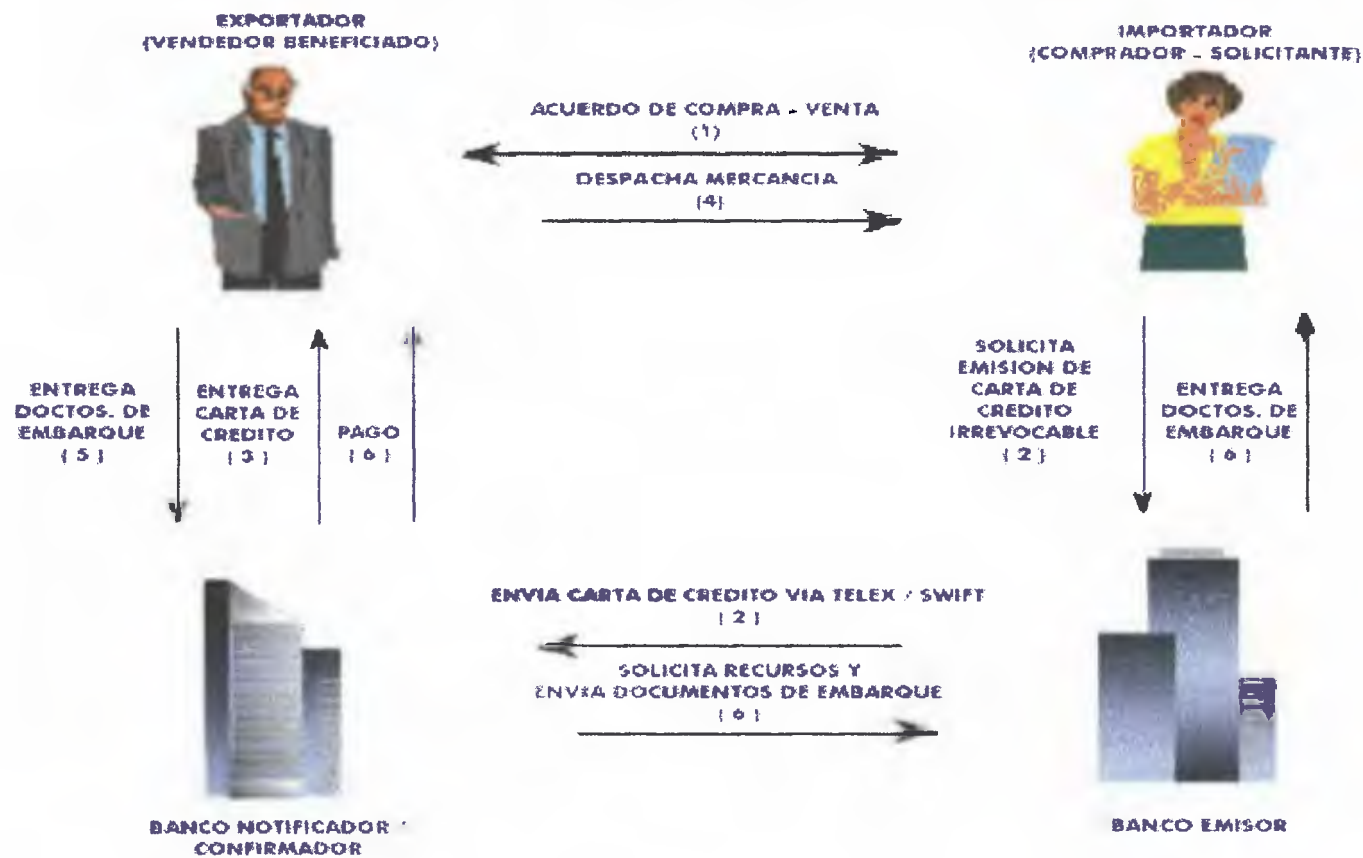
⇒ **Partes que Intervienen**

Las partes que intervienen en el manejo de la carta de crédito son

- ♦ **Comprador.** como consecuencia de la obligación de pago contraída en el contrato de compraventa suscrito por el vendedor, ordena al banco con que habitualmente opera que por su cuenta y ordena abrir un crédito documentario a favor del beneficiario.
- ♦ **Vendedor.** el crédito está abierto a su favor, el cual tiene derecho contra entrega conforme de la documentación estipulada en el condicionado del crédito
- ♦ **Banco del Comprador** al recibir la solicitud de apertura, el banco somete la operación a estudio para determinar el riesgo contingente. Con el crédito documentario se compromete ante el beneficiario directa o indirectamente (por un banco intermediario), a pagar, garantizar, aceptar o negociar, contra presentación conforme de los documentos estipulados en el condicionado del crédito.
- ♦ **Banco del Vendedor.** su participación no es necesaria si el crédito es directo. Al ser el crédito indirecto se recurre a su participación, el cual avisa al beneficiario sin añadir su conformidad (crédito avisado) o añadiendo su conformidad (crédito confirmado).

Figura No.10

Flujo de Operación de Carta de Crédito



Fuente: Internet www.mexico-businessline.com/esp/cartas_cre.html

Los pasos que debe seguir un comprador al solicitar la apertura de una carta de crédito a favor de un vendedor, son los siguientes:

Paso 1 En el desarrollo del Comercio Internacional existen acuerdos de voluntades suscritas entre las partes. La nota internacional se da cuando ambas partes son de nacionalidades distintas. Este acuerdo tiene como fin la realización de operaciones comerciales, cuyo origen está basado en el contrato donde comprador y vendedor ligam las obligaciones y derechos, tales como: forma de pago, periodo de pago, precio (incluye o no el seguro y el transporte), objeto de la negociación, volúmenes de la mercancía, cantidad de la mercancía.

Paso 2 Con la información previamente acordada con su contraparte, el comprador se dirige a su banco local (banco emisor) y le da instrucciones para que emita una carta de crédito a favor de la empresa vendedora (beneficiario), misma que deberá enviar a su banco corresponsal (banco notificador) vía telex o “SWIFT”, dirigida al Departamento de Cartas de Crédito.

Paso 3 Una vez recibida la carta de crédito en el banco notificador, después de revisar que el texto de la misma se ajusta a la práctica internacional para manejo de cartas de crédito, se entrega al vendedor.

Paso 4 Tan pronto como el vendedor recibe la carta de crédito y encuentra que puede cumplir con todos los términos y condiciones ahí estipulados, procede a despachar las mercancías.

Paso 5 Posteriormente, el vendedor entrega al banco notificador/confirmador los documentos probatorios del envío de la mercancía, solicitados en el texto de la carta de crédito

Paso 6 Una vez que el banco notificador/confirmador certifica que los documentos cumplen estricta y literalmente con los términos estipulados en la carta de crédito, procede de la siguiente manera:

- ◆ Solicita los recursos correspondientes al banco emisor
- ◆ Efectúa pago al vendedor
- ◆ Envía al banco emisor los documentos solicitados en la carta de crédito para su posterior entrega al comprador y retiro de la aduana correspondiente

Sin embargo, existe un requisito con el cual se debe cumplir, aclarándose que es una práctica a nivel mundial y es que el cliente (importador) antes de solicitar una carta de crédito, debe solicitar y tener una línea de crédito, definida como la facilidad de crédito que establece un banco con un cliente, mediante un contrato de servicio. Este contrato determina: período de duración del contrato, límite del crédito, exigencia del banco para con el cliente, servicio que el banco otorga al beneficiario y garantía de la línea. Para su aprobación es necesario la evaluación del sujeto de crédito, análisis de sus bienes e

ingresos, capacidad de pago y garantías que amparan la solicitud. Las líneas de cartas de crédito generalmente se aprueban, para su utilización por un plazo de ciento ochenta días.

Es importante señalar que el servicio de cartas de crédito que ofrecen los bancos a nivel mundial genera comisiones por el manejo de las operaciones, tanto en el banco del comprador como del vendedor, por lo que ambas partes deben conocer las tarifas que aplican los bancos con los que trabajan y así reflejarlo en la operación que estén manejando. Dentro del mercado local para negociar cartas de crédito existe un aproximado en cuanto a comisiones se refiere, a continuación un promedio de comisiones a cobrar según detalle.

CUADRO: I COSTOS DE LA CARTA DE CRÉDITO (Importación y Exportación)

A. Carta de Crédito de Importación

1. Apertura	0.5%	Sobre los primeros 90 días	Mínimo US\$50.00
2. Enmiendas			
a) Aumento	0.25%		Mínimo US\$50.00
b) Ampliación	0.25%		Mínimo US\$25.00
c) Otras	US\$30.00 por mensaje		
3. Aceptación	0.25%		Mínimo US\$25.00

B. Carta de Crédito de Exportación

1. Aviso			US\$50.00
2. Confirmación:	0.25%	sobre los primeros 90 días	Mínimo US\$50.00
3. Enmiendas			
a) Aumento:	0.25%		Mínimo US\$25.00
b) Extensión:	0.25%		Mínimo US\$25.00
c) Discrepancias	US\$30.00 adicional		
4. Negociación o pago:	0.25%		Mínimo US\$25.00
5. Aceptación o pago diferido:	0.25%		Mínimo US\$25.00

Fuente: Por la autora de la investigación

En la práctica internacional normalmente las comisiones bancarias las absorben tanto comprador como vendedor en sus respectivos países. Sin embargo, este es un punto de negociación entre las partes.

⇒ **Diversas Modalidades de Crédito Documentario**

Las necesidades del tráfico mercantil internacional, la presencia de intermediarios que sirven de puente entre las partes (comprador y vendedor), las necesidades de financiación y la intervención bancaria de algunos de los factores que han influido decisivamente en la aparición de nuevas modalidades de créditos documentarios. No se trata de créditos distintos sino en ciertas características que condicionan y modifican su operación y aspecto externo. Estos pueden ser.

Por Destino:

- ♦ **Importación** compra de bienes y servicios del extranjero.
- ♦ **Exportador** venta de bienes y servicios al extranjero.
- ♦ **Doméstica** compra y venta de bienes y servicios dentro de un mismo país

Por Forma de Pago.

La carta de crédito deberá indicar claramente la forma en que le será pagada al vendedor, misma que puede ser.

- ♦ **A la vista.** contra la presentación de documentos en orden.
- ♦ **Con pago diferido** al vencimiento del plazo convenido entre el comprador y vendedor
- ♦ **Con aceptación** al vencimiento de las letras de cambio aceptadas por el banco emisor y confirmador

- ♦ **Con negociación:** pagadera con un banco distinto al banco emisor (puede ser a la vista o a plazo).

Por Obligación de Pago:

- ♦ **Irrevocable** sólo puede ser modificada o cancelada con acuerdo de todas las partes involucradas
- ♦ **Notificada** el banco del vendedor no asume ningún compromiso de pago ante el vendedor
- ♦ **Confirmada.** el banco del vendedor se adhiere al compromiso de pago del banco emisor ante el exportador

Créditos Especiales:

- ♦ **Crédito Documentario Transferible:** es aquel que da derecho al beneficiario a transferirlo total o parcialmente a uno o más segundos beneficiarios
- ♦ **Crédito Documentario Rotativo (“Revolving”):** es aquel cuyo importe se renueva periódicamente dentro de los términos de tiempo convenidos. El condicionado debe limitar expresamente el tiempo de duración y el importe máximo disponible, así como autorizar los embarques parciales

Ejemplo. US\$100,000.00 mensuales aproximadamente hasta el 7 de diciembre de 1999.

Cada mes el banco pondrá a disposición del beneficiario la suma de US\$100,000 00 aproximadamente hasta llegar a la fecha fijada.

- ♦ **Crédito Documentario con Cláusula Roja:** se escribe con tinta roja la cláusula que permite que el banco le adelante dinero al exportador, antes de presentar los

documentos con el objeto de financiar la fabricación o producción. No obstante, la disposición suele estar condicionada a la entrega por el beneficiario de:

- ◆ Recibo justificativo del importe cobrado, y
- ◆ Documento escrito obligándose a remitir la mercancía al ordenante dentro del plazo hábil de expedición y a presentar al banco la documentación requerida en el crédito antes del vencimiento.

El crédito documentario con cláusula roja se emplea con preferencia cuando se trata de productos muy escasos (estando el mercado con signo comprador y escasez de oferta) Donde los compradores se ven obligados acudir donde se encuentra el producto y movidos por el imperiosa necesidad de comprar, no tienen más remedio que aceptar las condiciones impuestas por los vendedores, situados en posición de privilegio.

- ◆ **Crédito Documentario con Cláusula Verde:** la misma modalidad anterior, pero la producción del exportador debe ser agrupada, almacenada, asegurada y expedida en un solo lote La diferencia radica en que el ordenante exige un documento que de algún modo indique que el beneficiario está empleando el dinero en la forma y para el fin propuesto Por ejemplo certificado de almacenaje en almacén general de depósitos, dando la seguridad al ordenante de que la mercancía ha sido comprada y almacenada
- ◆ **Crédito Subsidiario (“Back to Back Credit”):** en español significa “espalda con espalda” o “un crédito se apoya en el otro” Son dos créditos documentarios para una misma operación de exportación, es decir, que el importador abre una y el

exportador abre otra con garantía de la primera, para obtener recursos financieros para la producción y se cancela al hacer efectiva la del importador

- ♦ **Crédito Documentario “Stand by”:** usualmente se abre para garantizar pago de honorario, comisiones o como garantías para ejecutar en caso de incumplimiento de contratos.

⇒ **Términos de Pago y Métodos de Financiamiento**

Una vez cumplidos los procedimientos necesarios referentes a los documentos, sus términos y métodos de pago, el ordenante tiene diversas opciones de financiamiento para hacerle frente al nuevo compromiso. El reembolso o pago a efectuar dependerá del plazo y lugar de pago establecido en el crédito, de acuerdo a los siguientes términos.

A la Vista: estos pagos se realizan contra presentación de documentos, es decir, el beneficiario debe recibir el pago del banco negociador a la entrega de los documentos que estén de conformidad con los términos y condiciones del crédito documentario. Por otro lado, el solicitante del crédito debe tener disponibles los fondos para asumir el pago de los documentos y los gastos bancarios al momento de recibir del banco emisor los documentos de embarque. Estos pueden ser mediante de productos como.

- ♦ **Cuenta corriente.** Debido a que el crédito documentario se otorga a clientes del banco, el cliente puede autorizar debitar de su cuenta el dinero para cancelar los documentos. Por otro lado, el cliente puede autorizar cargar a su cuenta cierta cantidad de dinero, el cual habilitará una cuenta por pagar a nombre del cliente, que puede ser a corto o largo plazo, esto dependerá del cliente y el monto de la deuda.

Existen varios tipos de financiamientos a corto plazo que se pueden ofrecer al cliente.

❖ **Línea de Crédito:**

Se define Línea de Crédito, al convenio que se realiza entre un banco y un cliente, donde especifica el importe máximo del crédito no garantizado que el banco permitirá que el cliente deba en un momento determinado. Por lo general, una línea de crédito tiene la duración de un año y puede ser renovada; al cumplirse el período, el banco tiene que solicitarle al cliente el informe anual para revisar el progreso del prestatario.

❖ **Convenio de Crédito Revolvente:**

El banco se compromete legalmente a conceder crédito con un importe máximo. Mientras el compromiso esté vigente, el banco está en la obligación de conceder préstamos al cliente cuantas veces lo solicite, siempre y cuando la solicitud no exceda la cantidad máxima concedida. Este instrumento tiene una vigencia de varios años y en ocasiones el banco puede percibir comisiones por la no utilización del crédito, es decir, el cobro de un interés al cliente.

Por ejemplo si el máximo de un crédito concedido es de US\$1,000,000.00 aproximadamente y la empresa utiliza US\$600,000.00 se puede cargar comisiones de 0.5% por año sobre los US\$400,000.00 que no se hayan utilizado, adicional de los intereses por el préstamo de los US\$600,000.00.

❖ **Saldos Compensatorios**

Son los depósitos a la vista que el banco exige que tenga el cliente con la institución, por un monto que esté en proporción directa al importe de los fondos tomados como préstamos o el importe del compromiso. Este saldo en compensación se define como un porcentaje del préstamo solicitado.

♦ **Pago en efectivo.** El comprador entrega un cheque por el monto de los documentos más gastos.

A Plazo: Son los pagos que se realizan después de haber transcurrido un período establecido, el plazo se estipula como una instrucción detallada en los documentos. Los pagos a plazos funcionan como una aceptación bancaria, donde el cliente desea importar mercancía por un monto y ambas compañías acuerdan usar para el pago de la transacción un giro a cierto tiempo donde ambas empresas remiten todos a sus respectivos bancos, para que estos a su vez, se encarguen de toda la operación para la aceptación del giro o letra de cambio

Combinación “A la Vista y A Plazo” Por ejemplo, el beneficiario de los documentos requiere al momento de la negociación contra entrega de documentos conformes, se le pague un 20% a la vista y el restante 80%, a 90 días fecha del conocimiento de embarque.

⇒ **Emisión del Crédito**

Consiste en la obligación del comprador de garantizar la apertura, verificación y enmienda de los créditos, los procedimientos y las responsabilidades al ordenar la apertura, notificación y confirmación de los mismos.

Obligación del Comprador de Solicitar la Apertura. Si las partes (comprador y vendedor) acuerdan que el pago se hará por medio de carta de crédito, el comprador debe asegurarse de abrir el crédito, de esta forma los tribunales se regirán estrictamente por esta obligación.

Verificación de los Términos del Crédito: A menos que el vendedor lo acuerde, el comprador no puede cambiar los términos del contrato de venta incluyendo requerimientos diferentes o adicionales en sus instrucciones de crédito al banco. Este crédito debe ser un reflejo exacto de las condiciones principales pactadas en el contrato de venta. Por ejemplo, las Reglas y Usos Uniformes en el artículo 10(d) dispone lo siguiente. “estos compromisos (crédito) no pueden ser modificados ni cancelados sin el acuerdo del banco emisor, del banco conformante (si lo hay) y del beneficiario”

Procedimientos de la Solicitud del Ordenante del Crédito Se trata de los requisitos básicos para ordenar el crédito, en los cuales se requiere que el comprador informe al banco lo que necesita y por ende las instrucciones que dé, deben ser completadas y precisas

La mayoría de los formularios de solicitud suponen la emisión de un crédito irrevocable y el ordenante tiene que impartir instrucciones especiales para la emisión de un crédito revocable. El mismo crédito al emitirlo, el banco indicará explícitamente que se trata de un crédito irrevocable. Si no especifica nada a este respecto, se considerará el crédito revocable. Estas reglas inclusive recomiendan no utilizar términos descriptivos vagos tales como “primera clase”, “calificado” y otros al referirse a los documentos, ya que usarlos el banco los ignorará. El ordenante de un crédito debe ser cuidadoso de cumplir con los requisitos del banco para evitar que por faltas en los procedimientos se vea afectado el pago al vendedor.

Para evitar falsificación de documentación, con frecuencia se canalizan los créditos a través de un banco en el país del vendedor, para darle a éste cierto grado de certeza de la autenticidad del documento. Se supone que los bancos notificadores tomarán las precauciones necesarias para verificar la autenticidad del crédito.

Responsabilidad del Banco Intermediario: Un ordenante (comprador) contrata a un banco emisor para abrirle un crédito irrevocable a favor de un beneficiario (vendedor). Utiliza como agente un banco intermediario para notificar y pagar el crédito. Tomando como aporte las Reglas y Usos Uniformes donde se intenta transferir todo el riesgo del incumplimiento del agente al ordenante, aunque el contrato del banco intermediario es con el banco emisor y no con el ordenante del crédito. En caso de controversia, los tribunales tienden a interpretar en forma muy estricta las cláusulas de exclusión y posiblemente un banco no confíe en esta cláusula si ha sido negligente en su elección. De

cualquier forma, el comprador estará obligado, según esta disposición sólo si las mismas fueron incorporadas en su contrato con el banco emisor.

Confirmación En los casos en los que no se obtenga la aceptación del banco confirmador, se corre el riesgo de que a pesar de una enmienda o nuevo crédito, el beneficiario haga uso del crédito original con el banco confirmador. La confirmación original permanece vigente. En principio, el banco confirmador, tendrá derecho a reembolsar si efectúa el pago y el banco emisor podría debitar al ordenante del crédito. El comprador tendría derecho a recuperación de parte del vendedor, sólo si éste último hubiese actuado en contravención al acuerdo comercial pactado por ambos.

Si la acción del beneficiario (vendedor) constituye fraude en la transacción y el banco confirmador tuviere conocimiento de ello, puede tener el derecho y estar obligado a no pagar, estas son situaciones que se manejan de acuerdo a cada caso en particular

⇒ **Obtención del Crédito**

En esta sección se explican los procedimientos a seguir para la obtención del pago, la aceptación y la negociación del crédito tocando temas importantes como

- ◆ Presentación de los documentos
- ◆ Examen de los documentos
- ◆ Pago

Cada uno de los puntos anteriormente mencionados se han desarrollado a lo largo de esta investigación, es por ello que sólo se cree prudente mencionarlos.

⇒ **Conformidad con los Documentos**

Es necesario dar a conocer la estricta importancia que deben tener tanto el cliente en la elaboración de los documentos en cuanto a firma y autenticidad. Así como, el banco en la aprobación y seguimiento del crédito. Es por ello que se han desarrollado aspectos importantes con este tema, por ejemplo

Presentación de los Documentos. en la presentación se requiere que se hayan tomado el cuidado necesario en la preparación del crédito y la adecuada preparación de los documentos que lo apoyan. De esto dependerá si se paga el crédito o no. Estos documentos son

- ◆ Factura comercial debe detallar las mercancías vendidas y el precio a pagar
- ◆ Documentos de transporte
- ◆ Documentos de seguro
- ◆ Plazos estipula el plazo que tiene el beneficiario (vendedor) para presentar los documentos estipulados en el crédito al banco que le pagará la carta de crédito. Todo crédito tiene una fecha de vencimiento, después de esta ya no podrá ser utilizado. Se hace nuevamente énfasis en que los documentos deben presentarse correctamente para que el crédito sea pagado.

Examen de los Documentos. se refiere al tiempo que toma el banco en revisar los documentos presentados por el beneficiario o por otro banco encargado de hacerlo al banco emisor del crédito. El tiempo de revisión varía según las circunstancias, la práctica

corriente o dependiendo del país donde se están exportando los bienes muebles. En los Estados Unidos, por ejemplo, el Código de Reglas y Usos Uniformes establece un plazo de tres días para esta revisión.

Derecho a los Documentos: en caso de que el banco confirmador niegue el pago, el vendedor tiene el derecho a que se le devuelvan los documentos, pues aún le pertenecen.

Al utilizar la carta de crédito como un instrumento de pago dentro del comercio internacional se puede percibir una serie de ventajas, tales como

⇒ **Ventajas**

- ◆ Seguridad en el cumplimiento de condiciones, donde existe un banco intermediario que apoya la transacción e inspira mayor confianza a las empresas para realizar sus operaciones comerciales internacionales.
- ◆ Los términos establecidos en el crédito documentario son precisos y claros, porque notifican la fecha de embarque, el destino, la cantidad a comprar o vender, la fecha de llegada de la mercancía, información que permite tener una idea clara de los pasos que lleva la operación, ya que el vendedor como el comprador están obligados a detallar las características del embarque.
- ◆ Los bancos adquieren mayor reputación y prestigio y los nuevos bancos adquieren vigencia dentro de la comunidad comercial.
- ◆ Además de elegir el crédito documentario como método alternativo de financiamiento, otorga opciones para la cancelación de la mercancía, ya que el comprador está obligado a cancelar esta promesa de pago.

Adicionalmente existen ventajas para algunas de las partes que intervienen dentro de la operación denominada Carta de Crédito.

Exportador.

- ◆ Reduce la necesidad de verificar el crédito del comprador.
- ◆ Evalúa el crédito del banco emisor no del ordenante
- ◆ Conoce perfectamente los términos y condiciones a cumplir para obtener su pago.
- ◆ Seguridad del cobro dentro del plazo acordado
- ◆ Conveniencia de recibir el pago en su banco o a través de un banco local.
- ◆ Puntualidad en la venta de las mercancías para que se incremente la liquidez de sus negocios.
- ◆ Asesoría para dirigir operaciones comerciales

Importador:

- ◆ Seguridad que los documentos exigidos en la carta de crédito son examinados por expertos.
- ◆ Certeza que el pago se efectuará sólo al concordar los documentos con los términos y condiciones de la carta de crédito.
- ◆ Conveniencia de utilizar un banco intermediario para realizar el pago.
- ◆ Administración adecuada del flujo de caja mediante la posibilidad de obtener financiación bancaria.
- ◆ Ayuda de expertos y facilidades para manejar trámites específicos.

⇒ **Desventajas**

Para ambas partes involucradas (vendedor y comprador) existen las mismas desventajas, tales como:

- ◆ Emplea mucho tiempo la tramitación adecuada del crédito, situación no factible al querer una tramitación ágil y sin demoras
- ◆ Tiene un costo elevado

⇒ **Problemas Frecuentes con la Carta de Crédito**

Al no cumplir con los requisitos en la confección de los documentos, para la emisión y otorgamiento de la carta de crédito pueden surgir discrepancias, donde los documentos físicos necesarios enviados por el importador no concuerdan con el mensaje “SWIFT” emitido por el banco con destino al banco pagador o confirmador. Pasos a seguir serán por ejemplo:

- ◆ El banco confirmador solicitará autorización del cliente al banco emisor, para pagar con discrepancias detalladas o el cliente importador enviará enmienda a la carta de crédito ya emitida
- ◆ Puede que el banco pagador efectúe el pago bajo reserva puede darse cuando el banco que maneja el crédito acuerda a realizar el pago a sabiendas que los documentos entregados presentan discrepancias menores. Sin embargo, el pago conlleva un riesgo y es el que el banco emisor se niegue a aceptar los documentos y por ende se niegue a reembolsar al banco confirmador. Normalmente el banco emisor obtiene primero el acuerdo del comprador

Estas son medidas internas utilizadas de banco a banco con la participación del cliente solicitante del instrumento comercial

Dentro de las discrepancias más comunes que se pueden presentar, están

- ◆ Copia de carta enviada por el cliente no indica que los documentos son originales.
- ◆ La compañía de seguro no presenta copia de la carta
- ◆ El número del conocimiento de embarque (“Bill of Lading”) detallada en la póliza de seguro no corresponde al número del conocimiento de embarque (“Bill of Lading”) presentado

Uno de los problemas más usuales por los cuales no se paga la carta de crédito es que los originales de los documentos lleguen al banco pagador en fecha tardía (pasada la fecha de su vencimiento)

2. Clasificación de los Medios de Pago

Los medios de pago objetos de esta investigación han sido agrupados en tres grupos, a saber.

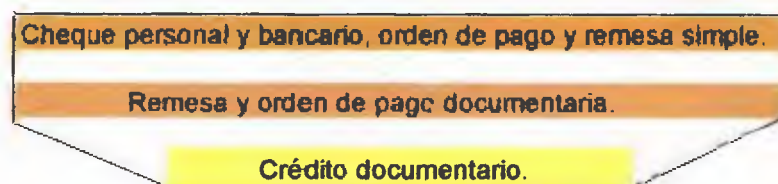
a) Seguridad en la Relación Comercial entre Partes: en esta clasificación se encuentran el cheque personal y bancario, la orden de pago simple y la remesa simple. Los comerciantes han llegado a un grado tal de confianza mutua en sus operaciones, basándose en la buena fe y el mejor entendimiento. Donde el vendedor remite las mercancías y confía en que el comprador pague el precio posteriormente, o que el comprador pague anticipadamente y confía en que el vendedor le envíe las mercancías en el lugar, modo y tiempo convenido. Los documentos son ajenos a la operación.

b) Seguridad de la Mercancía: es una zona calificada como templada, donde se encuentran la remesa documentaria y la orden de pago documentaria. Sus vínculos de

unión entre los comerciantes van estrechándose de forma paulatina sin llegar a la confianza plena, se confía y desconfía al mismo tiempo. La seguridad radica en el respaldo que ofrecen los documentos. El vendedor se muestra dispuesto a correr el riesgo de embarcar las mercancías, pero a condición de reservarse su título mediante la retención de los documentos hasta que el comprador pague. El comprador se dispone a pagar sin ver la mercancía, pero atenúa el riesgo eligiendo los documentos. Los riesgos del vendedor son superiores y más difíciles de amortiguar.

c) Seguridad de Cobro o Pago: en esta clasificación se encuentra el crédito documentario, zona calificada como fría. La falta de información y confianza aconsejan ser prudentes y asegurar la operación. El crédito documentario es el medio de pago más perfecto y seguro de cuantos existen. La seguridad es mutua y los intereses equidistantes. El banco emisor obrando por cuenta del comprador se compromete directamente o a través de otro banco a pagar, aceptar o garantizar, con la condición de que el beneficiario presente y entregue determinados documentos previstos en el convenio de compraventa.

Figura No.11
Clasificación de los Medios de Pago



Fuente: Por la autora de la investigación.

B. FACTORES DEL ENTORNO QUE INFLUYEN EN SU SELECCIÓN

Las partes que participan en la transacción comercial internacional están definidas como vendedor (exportador) y comprador (importador), las cuales se obligan a

- ♦ La entrega de la mercancía y
- ♦ El pago de su importe.

La fecha, el lugar y la forma en que habrán de ser realizadas ambas obligaciones dependerá de las condiciones estipuladas por los contratantes al suscribir el contrato de compraventa, el cual puede ser verbal o escrito, vale la pena resaltar la importancia del contrato escrito porque representa un respaldo en caso de discrepancias o litigio. Este contrato representa para las partes contratantes una serie de derechos y obligaciones mutuos, sintetizados en las dos básicas:

- ♦ El vendedor queda obligado a entregar la mercancía en el lugar, tiempo y modo acordado tomando en cuenta tres conceptos económicos diferentes. precio, gastos y riesgos.
- ♦ El comprador queda igualmente obligado a recibir la cosa y a efectuar el pago en el lugar, tiempo y modo convenido

Hay que tomar en cuenta factores como la situación de mercado, el grado de confianza entre los contratantes, el país de residencia de los contratantes y la situación internacional, los cuales influyen en la selección del medio de pago a utilizar

1. La Situación del Mercado:

Al tener el mercado una tónica favorable para el comprador, por existir más oferta que demanda, se dice que el mercado es de signo vendedor, ante el desinterés de comprar, los vendedores se ven obligados a ofrecer condiciones cada vez más ventajosas, tendentes a inducir a la compra por medio del estímulo

Lo contrario ocurre cuando el mercado es de signo comprador, por existir más demanda que oferta, siendo los vendedores quienes imponen su ley en el mercado al ofrecer condiciones de pago cada vez más drásticas, que los compradores no tienen más remedio que aceptar habida cuenta del interés que para ellos representa el producto y la escasez de fuentes donde buscar suministro en condiciones más favorables

Resumiendo, cuando el mercado está a favor del comprador, las condiciones de pago son más drásticas, por marcar la pauta los vendedores, mientras que cuando el mercado está a favor del vendedor, éstas son más flexibles, como consecuencia de las exigencias de los compradores

2. El Grado de Confianza entre los Contratantes

La razón principal que mueve a los comerciantes al iniciar sus relaciones es hacerlo en condiciones más favorables y más equidistantes para sus intereses. En consecuencia, los comerciantes intentan, en sus conversaciones preliminares la obtención de aquellas condiciones de pago que más seguridades les ofrezcan (medios de pago más rápidos y seguros), mientras que cuando las relaciones se basan en la sólida base del tiempo y la

confianza mutua, se dan más facilidades. Resulta, lógico que se ofrezcan mejores condiciones a un comprador habitual que a uno nuevo, surgido de forma fortuita con residencia en un remoto país de independencia reciente. De aquél que tiene experiencia, mientras que de éste, la experiencia es nula.

3. El País de Residencia de los Contratantes

Otro factor de gran importancia que hay que tomar en cuenta en la fijación de las condiciones de pago, es el de la situación político-económico-social del país, donde residen las partes.

Este aspecto debe cuidarse especialmente cuando los países atraviesan crisis políticas debido a inestabilidad interna, motines, huelgas, insurrecciones, golpes de estado, guerras civiles, dictaduras o crisis económicas; como consecuencia de una mala orientación, errores en la administración, carencia de divisas, intervención absoluta del comercio por los poderes públicos y otros motivos de índole similar. Éstas son sólo algunas de las situaciones, donde los comerciantes optan con buen criterio por trabajar únicamente en condiciones que les aseguren de forma absoluta un feliz resultado.

Si los vaticinios son sombríos con respecto a la futura situación de un país, es preferible abstenerse de comerciar en condiciones de pago inseguras, en previsión de verse envueltos en las múltiples situaciones embarazosas a que podrían eventualmente producirse.

4. La Situación Internacional

Una circunstancia natural al comercio internacional es indudablemente el transporte, es lógico que la situación política de la zona próxima al lugar por donde deban atravesar las mercancías en su camino desde el comprador al vendedor sea objeto de cuidadoso estudio. El vendedor no querrá vender en condiciones de pago posterior a la entrega de las mercancías, para no verse envuelto en dificultades caso de que éstas viniesen a perecer, por su parte el comprador no querrá anticipar el dinero y correr todo el riesgo derivado del transporte por zona altamente peligrosa

Queda demostrado que las fuerzas del entorno donde es afectado por conflictos políticos, bélicos o cualquier otro fenómeno socio-cultural por el cual, los comerciantes exigen mutuamente mayores seguridades, para cubrirse de los riesgos inherentes al transporte o de las decisiones políticas. Pero si la coyuntura internacional es favorable y reinan tiempos de paz, tan convenientes al florecimiento del comercio, la experiencia demuestra que el tráfico mercantil se normaliza y entra en causas de confianza y dinamismo. Es decir, las exigencias mutuas de los comerciantes son naturalmente más flexibles y beneficiosas al estar dispuestos a aceptar condiciones que en ocasiones belicosas o simplemente de tensión serían totalmente inaceptables.

Puede afirmarse que a menor tensión internacional, mayor es la confianza que se dispensan mutuamente los comerciantes y menores las exigencias. Por el contrario, a

mayor tensión internacional, existirá menor confianza y se solicitarán medios de pago más seguros y rápidos

5. El Cambio de Moneda

En toda operación de comercio exterior, el comerciante soporta el riesgo de cambio que se deriva de la fluctuación en el cambio que pueda sufrir su moneda con respecto a la del país donde resida la otra parte contratante. Es decir, para el exportador puede correr riesgo de cambio, al percibir menos cambio, si después de la fecha del contrato la moneda extranjera en que se le debe se devalúa o si la moneda se revalúa con respecto a aquella otra moneda. Por parte del importador si se compra sobre la base de una moneda extranjera, tendrá que pagar más si después de la fecha del contrato la moneda extranjera se revalúa o la otra moneda se devalúa con respecto a esa moneda

Este factor se puede solventar pactando en un contrato de venta de divisas a plazo futuro, es una transacción entre un comerciante y un banco autorizado a intervenir en el mercado de divisas, por el que se acuerda un tipo de cambio fijo para aplicar a la compra o venta de divisas en un plazo futuro.

Normalmente no hay intercambio de dinero, es decir. movimiento de fondos, hasta que llegue el día futuro señalado. El empresario que compra o vende al banco la moneda extranjera evita el riesgo de cambio, pues conoce de antemano precisamente la cantidad exacta de dinero que percibirá o tendrá que entregar en la fecha futura señalada

C. RAZONES PARA LA UTILIZACIÓN DE LOS MEDIOS DE PAGO

La utilización de los medios de pago para

1. **El vendedor** es cerrar el contrato mediante aquellas condiciones de pago que le ofrezcan el máximo de confianza y seguridad en el cobro, con el objeto de evitar riesgos de no pago, demoras y olvido en el pago de su cuenta. Es decir, desea cobrar lo más pronto posible

2. **El comprador** es poder examinar la mercancía antes de pagar e incurrir en el menor costo de tramitación. Su interés es efectuar el pago lo más tarde posible, para asegurarse de que sólo pagará cuando consiga precisamente lo comprado, evitando sorpresas desagradables por mercancías inconformes, estropeadas, menor calidad, menor cantidad u otro riesgo similar. Es decir, demorar el pago al máximo.

En el desarrollo de este capítulo se ha explicado cada uno de los medios de pago y los intereses del comprador como del vendedor en su utilización. A la vista de esta aparente contraposición de intereses, se explica la relación pago – entrega, las cuales ofrecen las siguientes variantes.

- ⇒ **Pago previo a la Entrega:** es cuando se realiza el pago con anterioridad a la entrega de la mercancía. Esta modalidad constituye una financiación que el comprador concede al vendedor, puesto que el pago se materializa antes de recibir lo comprado, quedando todos los riesgos del posible incumplimiento contractual en que puede incurrir el vendedor. El grado de financiación depende directamente del plazo.

Cuanto mayor sea el plazo, más completo será el tiempo durante el cual el vendedor disfrutará de los fondos, llegando incluso a abarcar el amplio campo compra de materia prima, fabricación, expedición, entre otros.

⇒ **Pago simultáneo a la Entrega:** esta modalidad es equitativa, pues permite que ambos actos tengan lugar simultáneamente, de tal forma que la financiación y el riesgo queden en un punto equidistante para los intereses comunes. De este modo se cumple la aspiración máxima de las partes en minimizar el riesgo. La financiación de la operación se reduce al costo de su fabricación, que está a cargo del fabricante (vendedor), incrementando con los gastos necesarios, para la entrega de la mercancía en el punto convenido, mientras que el comprador soporta los gastos y riesgos desde el momento en que se efectúa la transmisión.

Lograr el pago y entrega de la mercancía simultáneamente es una situación difícil dada la insalvable distancia propia de toda operación internacional. Existen varios sistemas, uno de ellos es el llamado directo donde el vendedor se comunica con el comprador para anunciarle el envío de la mercancía. El comprador solicita a su banco que efectúa el pago. Este sistema no ofrece más garantías a los interesados que la derivada de sus relaciones.

Más efectivo es el uso de la Carta de Crédito donde asegura a las partes eficacia y claridad. Es por ello el medio más utilizado, para satisfacer el deseo de transmisión simultánea dentro de unos límites razonables de garantía. También, puede realizarse

la operación por medio de orden de pago contra entrega de documentos, con más riesgos para el comprador (que puede atenuar eligiendo bien los documentos) que para el vendedor, así como mediante remesa documentaria, invirtiendo los términos. El vendedor expide las mercancías y corre un riesgo hasta que recibe el pago. Por su parte el comprador satisface el importe y corre un riesgo hasta que recibe y examina la mercancía.

- ⇒ **Pago posterior a la Entrega:** es la modalidad de uso más frecuente, una vez que se ha recibido conforme la mercancía se realiza el pago. La financiación está a cargo del vendedor no sólo desde la fabricación hasta la entrega, sino también en el plazo posterior que se haya concedido. En igualdad de condiciones, el comprador se decide, por el proveedor que le facilite mayores plazos (financiación mayor y más económica)

CAPÍTULO TERCERO

USUARIOS DE LOS MEDIOS DE PAGO UTILIZADOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

A. BANCOS EN PANAMÁ

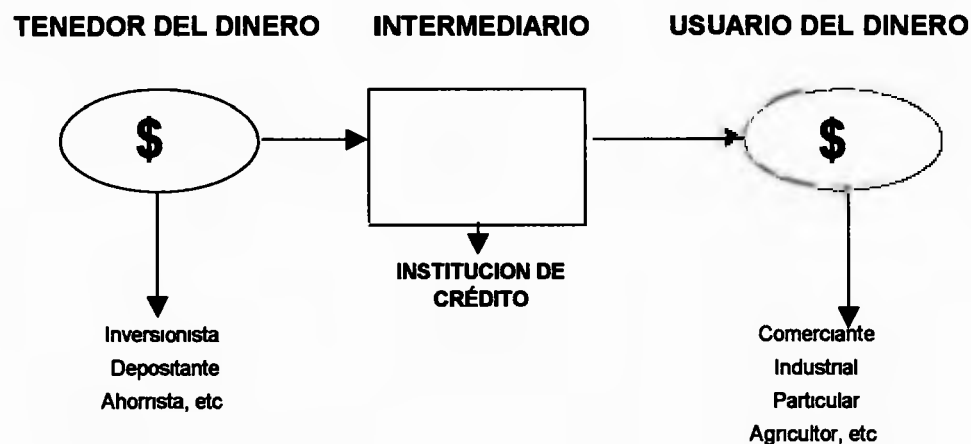
1. Definición de Banco

Es aquel establecimiento de origen privado o público que debidamente autorizado por la ley, recibe dinero en forma de depósitos directamente del público, para (conjuntamente con sus propios recursos) poder conceder préstamos, descuentos y en general realizar todo tipo de operaciones bancarias, que la ley cataloga como actividades de Banca y Crédito

La función de los bancos está basada en el papel de intermediación que desempeñan, captando por una parte recursos del público y poniéndolos a disposición de otras personas que los requieran, para beneficio de sus actividades productivas, de distribución o de consumo. Se trata de instituciones constituidas por Ley, que ejercen el crédito en forma masiva y profesional de ahí que se les conozca como INSTITUCIONES DE CRÉDITO, por el hecho de practicar básicamente dos operaciones a saber, que son la captación y la inversión de recursos

Las operaciones en las que el banco toma fondos a crédito, se llaman **operaciones pasivas** y aquellas en las que el banco da el crédito son las **operaciones activas**. La combinación de estas dos series de operaciones, constituyen en su orgánica combinación, lo que en el sentido de la palabra en la economía del crédito, se denomina **Negocio de Banca**

Figura No.12
Negocio de Banca



Fuente Por la autora de la investigación

2. Clasificación de Bancos de Acuerdo a las Licencias Bancarias

Los bancos requieren para el ejercicio del Negocio de Banca, la Licencia Bancaria respectiva, expedida por la Superintendencia de Bancos en su artículo No.21 del Decreto Ley No 9 del 2 de febrero de 1998. Así como también, la Licencia Comercial tipo A para la realización de actividades de comercio expedida por el Ministerio de Comercio e Industrias de acuerdo al Decreto de Gabinete No 90 del 25 de marzo de 1971, reformado en su artículo No 5 por el artículo 1ro. de la Ley No.39 del 8 de noviembre de 1977.

⇒ **Tipos de licencias**

Salvo los bancos oficiales ninguna persona podrá efectuar negocio de banca sin haber obtenido previamente la debida autorización de la Comisión mediante expedición de la licencia respectiva.

Bancos Oficiales

BANCO NACIONAL DE PANAMÁ: fundado el 12 de octubre de 1904 en la ciudad de Panamá. Se dedica a la actividad bancaria especialmente a la banca consumo, corporativa, inversión, hipotecaria y múltiple, dándole menos énfasis al sector vivienda. Está compuesta por una casa matriz ubicada en Vía España - Torre Banconal y 54 sucursales a lo largo del territorio nacional. Actualmente su gerente general es el señor Bolívar Pariente.

CAJA DE AHORROS: Creada por decreto ejecutivo No.54 del 15 de junio de 1934, en la ciudad de Panamá e inicio operaciones el 5 de julio del mismo año. Se dedica a la banca personal e hipotecaria. Compuesta por una casa matriz ubicada en Thays de Pons y Vía España y 30 sucursales a lo largo del territorio nacional. Actualmente su gerente general es el Lic. Carlos Raúl Piat.

Se expedirán tres clases de licencias, a saber:

Licencia General: es otorgada a los bancos constituidos conforme a la legislación panameña y a las sucursales autorizadas de bancos constituidos de acuerdo con la

legislación extranjera, para efectuar indistintamente negocio de banca en Panamá o en el exterior

Licencia Internacional: es otorgada a los bancos constituidos conforme a la legislación panameña y a las sucursales autorizadas de Bancos constituidos de acuerdo con la legislación extranjera, para que exclusivamente dirijan desde una oficina establecida en Panamá, transacciones que se perfeccionen, consuman o surtan sus efectos en el exterior.

Licencia de Representación: es otorgada a los bancos constituidos de acuerdo con legislación extranjera para establecer exclusivamente oficinas de representación en Panamá

3. Razones para la Utilización de los Bancos

La variedad de servicios y medios que se solicitan de los bancos es sumamente amplia. En ocasiones se trata de simples mediaciones (informes bancarios, orden de pago), o de garantía (aval por el pago aplazado); otras de financiación (concesión de un descuento financiero a noventa días para permitir al importador revender la mercancía). El grado de responsabilidad de los bancos depende de la naturaleza del compromiso. La obligación puede ser absoluta o relativa, como cuando se realiza un “pool” (operación por una cantidad elevada donde participan varios bancos para repartir el riesgo y todos gozan de los beneficios), asumida frente al comprador, al vendedor, al banco mediador

La intervención bancaria viene a facilitar el cauce preciso, para que pueda ser cancelada la deuda contraída por el comprador como consecuencia del suministro prestado por el vendedor, es lógico pensar que el servicio que se solicita del banco viene impuesto por el condicionado del contrato de compraventa, según el plazo, forma y medio de pago elegido por los contratantes. A él se refieren los comerciantes a la hora de solicitar la mediación bancaria, en él buscan la fórmula que emplear, es decir, el momento, lugar y la forma en que habrá de efectuarse el pago.

B. USUARIOS DE LOS BANCOS EN PANAMÁ

1. Personas Naturales

a) Definición

De acuerdo al artículo No.38 del Código Civil las define de la siguiente manera.

“Son personas naturales todos los individuos de la especie humana cualquiera que sea su edad, sexo, estirpe o condición ”

2. Personas Jurídicas

a) Definición

De acuerdo al Código Civil en su artículo No 38, igualmente define a las personas jurídicas de la siguiente manera

“Es persona jurídica una entidad moral o persona ficticia, de carácter político, público, religioso, industrial o comercial, representada por persona o personas naturales, capaz de ejercer derechos y de contraer obligaciones ”

b) Clasificación

En Panamá existen una diversidad de actividades económicas desarrollas por personas naturales o jurídicas, las cuales se han tratado de agrupar en varias clasificaciones, como:

- ◆ Clasificación Industrial Nacional Uniforme de todas las Actividades Económicas, realizada por Dirección de Estadística y Censo de la Contraloría General de la República.
- ◆ Directorio Comercial e Industrial de Panamá 1999, realizado por la Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Panamá

Tomando como base en estos dos pilares informativos resultó la siguiente clasificación

Empresas Comerciales

Son aquellas que se dedican a la compra o venta de géneros comerciales o mercancías propiamente dichas, con el propósito de lucrarse en su reventa. Dentro de esta clasificación se pueden mencionar venta de vestidos, calzados, joyería, autos, equipos y muebles de oficina, telas y tejidos, cosméticos y fragancias, librerías, discos, mueblerías, decoración, línea blanca, entre otras.

Empresas de Servicios

Son aquellas que se dedican exclusivamente a prestar un servicio y a través de ellos lucran. Se pueden mencionar bienes raíces, corredores (seguros, bolsas, aduanas), lavanderías, ópticas, seguridad y seguridad electrónica, educación, hoteles, restaurantes, centros de diversión, alquiler de autos, servicios turísticos y similares, transportes en general, talleres, agencias, distribuidores, representantes, hospitales y clínicas, casas de cambio y empeño, bancos, instituciones de ahorros, consultorías, asesorías, entre otras.

Empresas Industriales

Se les conoce como empresas de manufactura, definidas como la transformación mecánica o química de materiales o componentes en productos nuevos, ya sea que el trabajo se efectúe con máquinas o a mano, en fábricas o en el domicilio. Se encuentran en

este grupo empresas de confección: ropa, calzados, joyería, telas, pintura, minería, alimentación en general, madera, en fin las fábricas en general

Empresas Mixtas

Es la combinación de cualquiera de las clasificaciones antes explicadas. Por ejemplo: En el ramo de la vestimenta puede existir una fábrica de ropa, la cual al mismo tiempo venda al por mayor su producción. Resulta que es una empresa industrial y comercial al mismo tiempo

C. POSICIÓN ANTE LA APERTURA DE MERCADO

1. La Banca Panameña

El proceso de apertura y globalización de la economía ha determinado importantes cambios en los servicios financieros, llevando a situaciones tales como la diversificación y sofisticación de los servicios ofrecidos, las fusiones de grandes empresas y bancos, con una aplicación tecnológica que eleva considerablemente la productividad, así como la competitividad

El sector financiero panameño jugó un papel determinante a partir del Centro Bancario Internacional. Sin embargo, desde principios de la década de los ochenta este centro fue perdiendo sus ventajas comparativas, en el contexto de la crisis de la deuda, la flexibilización de los sistemas financieros de la región y el llamado proceso de dolarización de estas economías.

Hoy día, la banca se le cuestiona su futuro aporte a la economía nacional. Se estima que ofrecerá una limitada contribución al crecimiento económico y a la reducción del desempleo. Ello, en mucho, es derivado del alto número de bancos que compiten por un mercado de tamaño muy reducido, dando la errada impresión de creciente actividad, cuando en realidad el mercado total crece poco.

2. La Empresa Panameña

El fenómeno de la globalización ha hecho que las empresas, a nivel mundial, estén en continuo cambio. Se puede decir que es una característica primordial para el nuevo milenio. Realidad de la que no escapan las empresas panameñas, ya que la política económica de apertura comercial, está impulsando la competencia. Cada día más en nuestro país se dan nuevas inversiones, se incrementa la importación de productos y se desarrollan nuevos servicios. Todas estas actividades ponen a competir a las empresas nacionales, no sólo considerando el mercado interno, sino también el externo. Esto provoca a las empresas a modificar sus estrategias y planes; por lo tanto, la inversión en recurso humano es uno de los componentes para una empresa exitosa.

Estos cambios como se ha señalado, impulsan nuevas medidas en el sector empresarial. Se considera que uno de estos será en el futuro, la participación de los ejecutivos medios, los cuales jugarán un papel más relevante en las decisiones de la empresa. La organización no presentará un tradicional cronograma a la gerencia y sus subalternos, caracterizado por sólo centro, estructuras separadas compitiendo entre sí, posiciones rígidas entre el jefe y sus subordinados.

La empresa panameña debe encaminarse a una organización empresarial global con diferentes centros, trabajo en equipo, procesos interactivos, diferentes canales e información. Este cambio representa más bien una línea recta, que une a todos los

departamentos en un solo equipo, a favor de las metas de la empresa, que son las demandas de sus clientes

Los componentes de una empresa global es una alta calidad en los productos y servicios, mayor conocimiento del mercado mundial, disminución de los costos, hacer cambios en el mercado para obtener condiciones competitivas, recursos globales tanto en materias primas, tecnología, capital, facilidades y recursos humanos.

Hoy día, la empresa panameña a consecuencia de la apertura de nuevos mercados ha tenido que buscar una mayor competitividad reflejando así un aumento en la participación de sus productos en los mercados globales antes que el mercado doméstico. Este cambio en la política de mercado ha reflejado para los empresarios panameños un reto, ya que en el pasado los altos niveles de proteccionismos arancelarios del Estado panameño a favor de la empresa nacional frente a las empresas extranjeras han mermado su capacidad de competencia, calidad y variedad de productos en el mercado

CAPÍTULO CUARTO

**RESULTADOS DE LA ENCUESTA Y PROPUESTA
A LOS USUARIOS DE LOS MEDIOS DE PAGO**

A. ENCUESTA APLICADA A LOS USUARIOS DE LOS MEDIOS DE PAGO

1. Estrategia Metodológica

Al realizar una investigación se exige el cumplimiento estricto de una serie de actividades con el propósito de obtener el resultado esperado al inicio del proyecto.

a) Tipo de Investigación

Inicialmente en el desarrollo del proyecto es necesario decidir el tipo de investigación a utilizar, ya que nos orienta en la realización de las actividades que la investigación requiere. Por lo tanto, el tipo de investigación va orientado de acuerdo al interés individual y la especialidad que posee el investigador

Desde su inicio nuestra investigación posee características descriptivas, explicativos y analíticas, por lo que se puede determinar que son los tipos de investigación existentes

La **investigación descriptiva** es aquella que por el conocimiento de las situaciones, costumbres y actitudes predominantes, mediante la descripción exacta de las actividades, objetos y procesos, busca la identificación de las relaciones entre dos o más variables de una situación o problema.

La **investigación explicativa** va más allá de la descripción de conceptos y la relación entre ellos, están dirigidos a responder de manera explicativa el por qué ocurren los fenómenos (causas) físicos o sociales y la relación de dos o más variables.

Los dos tipos de investigación ya descritos, se pueden encontrar claramente aplicados en el desarrollo de los capítulos primero, segundo y tercero donde se describen y explican los aspectos que inciden directamente en los medios de pago, sus usuarios e intermediarios. Igualmente se adopta en el capítulo cuarto con la investigación de campo (encuesta) que desea conocer la opinión de los empresarios que utilizan estos instrumentos dentro del comercio internacional.

La **investigación analítica** es aquella que descompone el todo en sus partes y las identifica, como: medios de pago (efectivo, cheque personal, cheque bancario, crédito documentario, remesa y ordenes de pago simple y documentarias). Este tipo de investigación se utiliza en este capítulo con el objeto de descomponer y analizar las partes que influyen directamente en los resultados del estudio.

b) Formulación de la Hipótesis

De acuerdo a la autora Ileana Gólcher, en su libro **Escriba y Sustente su Tesis** define la hipótesis como “la suposición de una cosa, sea posible o imposible para sacar de ella una consecuencia”. Su origen es la observación de los hechos relevantes que despiertan en el investigador inquietudes que lo conducen hacia situaciones problemáticas que necesitan aclaración, formulando enunciados tentativos y generales que pueden considerarse como hipótesis conceptuales.

La hipótesis cumple inicialmente la función de orientar la investigación determinando cuáles y cuántos son los datos que se requieren para recolectarlos, así como la metodología que va a emplearse.

Su formulación debe reunir las siguientes cualidades

- ◆ Deben referirse a una situación social real
- ◆ Sus términos deben ser comprensibles, precisos y lo más concretos posible
- ◆ La relación entre variables propuesta debe ser clara y lógica.
- ◆ Debe ser la transformación directa del planteamiento del problema de la investigación.

Retomando la información anteriormente expuesta, nuestra hipótesis se puede exponer así: **“La apertura de mercado afectará las ventajas o desventajas que se perciben actualmente de los medios de pago utilizados en el Comercio Internacional”**.

c) Variable

Según Ileana Gólcher, variable es el conjunto de características, atributos, cualidades y propiedades que varían y que se presentan en las unidades de observación. Esta variación es susceptible a medirse.

Es importante definir las variables con el fin de que cualquier persona que lea la investigación comparta o enfoque los términos con un similar significado conceptual.

- ♦ **Vendedor:** es el exportador y la parte en cuyo favor se emite el medio de pago a utilizar.
- ♦ **Comprador:** es el ordenante o importador que arregla el establecimiento del medio de pago a utilizar
- ♦ **Bancos:** es el intermediario financiero o el establecimiento de origen privado o público autorizado por ley a recibir dinero en forma de depósitos directamente del público para conceder préstamos, descuentos y en general realizar todo tipo de operaciones bancarias.
- ♦ **Contrato de Compraventa:** es una convención mutua en virtud de la cual se obliga el vendedor a entregar la cosa que venda y el comprador a pagar el precio convenido por ella.
- ♦ **Apertura de Mercado:** es el resultado de la unión de factores estructurales y circunstanciales de las economías de mercado de las naciones desarrolladas. Se trata de que los países industrializados y las transnacionales encuentren mano de obra barata, recursos básicos depreciados y mercados que les permitan alejarse de las crisis haciendo sus operaciones redituables y garantizando la venta de sus productos
- ♦ **Utilización:** aprovechar o sacar beneficio de una cosa u objeto
- ♦ **Medios de Pago:** son los instrumentos empleados en el comercio internacional por el cual se logra cancelar el compromiso de pago que el comprador (importador) tiene contraído con el vendedor (exportador) como consecuencia directa y obligación principal del contrato de compraventa.
- ♦ **Confianza:** esperanza en el cumplimiento del Medio de Pago utilizado.
- ♦ **Seguridad:** garantía en el cumplimiento del Medio de Pago utilizado.
- ♦ **Riesgo:** situación inesperada. En la utilización de los Medios de Pago esta contingencia es prevista por medio de un seguro comercial

2. Población y Muestra

a) Población

Para efectos de esta investigación la población es considerada como todos los miembros de la Cámara Oficial Española de Comercio, cuyo total de miembros inscritos son cien empresas

Nuestra población está compuesta por elementos o unidades de análisis que son todos aquellos empresarios industriales, comerciales, de servicios y mixtos; los cuales utilizan los medios de pago para realizar transacciones comerciales en el Comercio Internacional. Nuestro objetivo es evaluar dichas empresas dedicadas al comercio internacional en el ámbito nacional, sus medios de pago y las ventajas o desventajas que perciben o dejan de percibir ante la apertura de mercado.

b) Muestra

La muestra, es un subgrupo de la población en estudio. Es por ello que, la población está compuesta de cien empresas afiliadas a la Cámara Oficial Española de Comercio.

Se desea aplicar una muestra del 25% a 100 empresas = 25 empresas.

Comprobando:

$N = \text{Población} = 100 \text{ empresas}$

$n = \text{Muestra} = 25 \text{ empresas}$

$\% = n \times 100$

$$\text{Despejando} \quad \frac{25 \times 100}{100} = 25\%$$

3. Descripción de los Instrumentos

a) Cuestionario

Es uno de los instrumentos más utilizados para recolectar datos. Consiste en un conjunto de preguntas abiertas o cerradas referentes a una o más variables a medir cuyo principal objetivo es cumplir con los objetivos de la investigación. Para esta investigación se utiliza la escala de Likert.

En nuestro caso el cuestionario es la base utilizada para la confección de la encuesta aplicada y como soporte de las entrevistas realizadas.

La aplicación del cuestionario se realizó el día 11 de agosto de 1999 de 5.00 p.m. a 6:00 p.m. en el salón principal de la Cámara Oficial Española de Comercio, previo a la celebración de su Asamblea General.

A continuación se detallan los nombres y las actividades de las empresas que componen la muestra aleatoria del universo en estudio.

Empresas Comerciales

- ♦ Brostella, S.A.: distribución y comercialización de vinos y licores.
- ♦ Centro Industrial, S.A.: distribución y comercialización de artículos de ferretería e industria.

- ♦ Dimar, S.A. distribución y comercialización de rodamientos en general y repuestos para la industria, agricultura, marina y automotriz
- ♦ Importadora y Exportadora Hermanos Gago, S.A. importación y exportación de productos perecederos.
- ♦ Marvil, S.A.: distribuidores y comercializadores de productos farmacéuticos, cosméticos y perfumes
- ♦ Productos Maribel, S.A.. distribuidores y comercializadores de mosaicos, azulejos y baldosas
- ♦ Productos Médica, S.A (PROMED): distribuidores y comercializadores de equipo médico
- ♦ Quimifar, S.A.: distribuidoras y comercializadora de productos farmacéuticos y perfumería
- ♦ Virca, S.A. distribuidores y comercializadores de víveres en general

Empresas Industriales

- ♦ Créditos Mundiales, S.A.: confección de telas
- ♦ Embutidos Económicos, S.A.. fabricación de embutidos.
- ♦ Industria de Productos del Mar, S.A. (IPROMAR). industria del mar, especialmente camarón
- ♦ Polyenvases, S.A. productos plásticos

Empresas Mixtas

- ♦ Café Gilka, S.A.: fabricación y venta al por mayor de café procesado de distintos empaques, así como granos y productos alimenticios
- ♦ DISVASA, S.A.. fabricación, distribuidores y comercializadora de cerámicas.
- ♦ Empresas Pascual, S.A.. fabricación y comercialización de galletas, caramelos, dulces de frutas y abre bocas.

- ♦ Grupo Melo, S.A. distribución y comercializadores de artículos de ferretería, materiales de construcción, madera y productos alimenticios para animales (todo lo relacionado con la industria avícola y afines)
- ♦ Importadora Ricamar, S.A. importadores y distribuidores de todo tipo de víveres secos y perecederos, mercancía en general y productos alimenticios
- ♦ R. Shipping Management Services administración de barcos y compra – venta de atún
- ♦ Rinotel Investment Corp.: fabricantes y comercializador de muebles de rattan, vidrio y electrodomésticos.
- ♦ Sistemas Inteligentes, S A.: distribución de equipo informático y servicios de consultoría, asesoría e integración de sistemas

Empresas de Servicios

- ♦ Banco Central Hispanoamericano, S A bancaria
- ♦ Banco Mercantil del Istmo, S A.: bancaria
- ♦ Fergo Publicidad. publicidad
- ♦ Trans Ibérica, S A : servicios de lanchas

b) Encuesta

El formato de la encuesta ha sido diseñada en base a variables relacionadas con la investigación. Existen diez variables cada una de ellas con dos indicadores las cuales tienen una pregunta enumerada con dos dígitos.

En la encuesta aplicada se confeccionó con veinte preguntas apoyándose en las variables relacionadas con el tema en estudio involucrando a los medios de pago y los

factores que influyen en su elección, con el propósito de detectar, analizar y buscar alternativas a posibles dificultades (ver Anexo No.4).

El orden de las preguntas tiene dos propósitos específicos

- ♦ Al hallarse en forma salteada las preguntas de una misma variable, los encuestados no perciben la relación que existe entre ellas permitiendo espontaneidad, sin perder el objetivo de la encuesta
- ♦ Facilita y agiliza la tabulación de la información obtenida.

Para que la encuesta refleje un resultado objetivo es necesario la honestidad y la colaboración de cada uno de los encuestados.

Se ha utilizado el método de escala el cual se elige entre cinco posibles alternativas:

No.1 Muy Mala

No.2 Mala

No.3 Regular

No.4 Buena

No.5 Muy Buena

c) Entrevistas

La encuesta estaba compuesta por 20 preguntas, con las cuales quedaban inquietudes sin respuestas. Por ello, adicionalmente se confeccionaron 4 preguntas abiertas, cuya función es obtener respuestas que proporcionen datos necesarios, para cumplir con los objetivos de la investigación y probar la hipótesis planteada. Estas

interrogantes son confiables y válidas, ya que fueron aplicadas en las mismas condiciones y reflejan la realidad que se desea medir

De acuerdo a la solicitud formulada, los encuestados respondieron las preguntas adjuntas a la encuesta aplicada, las cuales estaban confeccionadas de la siguiente forma:

- ◆ ¿Cuál es el medio de pago más utilizado en su compañía?
- ◆ Razones por las cuales ustedes deciden utilizar este medio de pago
- ◆ Algún medio de pago utilizado por ustedes, ha presentado problema
- ◆ ¿Cuál es el problema presentado con la utilización del medio de pago?

4. Procedimiento para manejar la Información

Al obtener la información necesaria producto de la encuesta aplicada se procede a la tabulación que consiste en el recuento, clasificación y ordenamiento en cuadros, para estar en condiciones de realizar el análisis e interpretaciones. Es importante que la interpretación de los datos obtenidos, ya que se explica el significado de alguna situación mediante deducción, es decir, una explicación más amplia al penetrar y proyectar relacionándolos con otros conocimientos disponibles. Esta interpretación de resultados se facilita con la utilización de medidas de dispersión las cuales fueron: porcentajes, ya que es fácil calcular e interpretar y se aplica comúnmente en las encuestas y los gráficos basados en los datos porcentuales obtenidos, demostrando por medio de figuras la relación que dichos datos guardan entre sí.

5. Presentación de los Resultados

A continuación se presentan gráficamente los resultados obtenidos de la encuesta, apoyados en el Cuadro II Concentración de Resultados. Como fue expuesto anteriormente, la encuesta fue aplicada a veinticinco (25) empresas que diariamente realizan operaciones de comercio internacional.

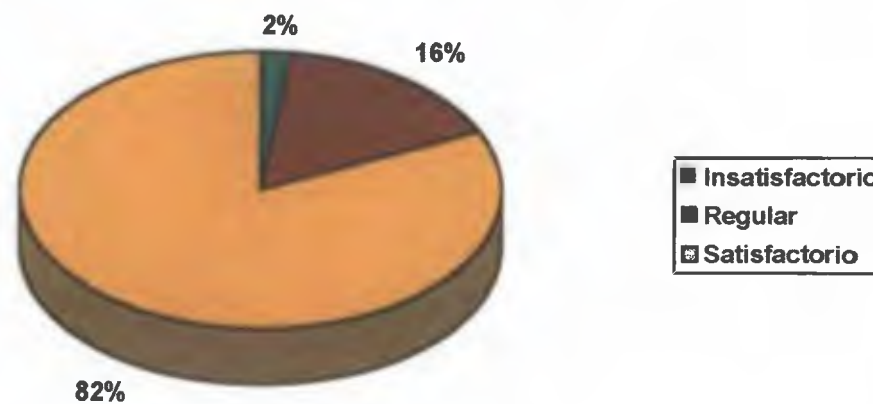
CUADRO II. CONCENTRACIÓN DE RESULTADOS

VARIABLES	No. de Pregunta	Total de Respuesta por Preguntas				Puntajes Clasificación de Respuesta				Total en Porcentajes			
		1-2	3	4-5	0	1-2	3	4-5	0	1-2	3	4-5	0
1. VENDEDOR	01	0	3	22	0	1	8	41	0	2%	16%	82%	0%
	11	1	5	19	0	50	50	50	50				
	Total	1	8	41	0								
2. COMPRADOR	02	4	16	5	0	5	19	26	0	10%	38%	52%	0%
	12	1	3	21	0	50	50	50	50				
	Total	5	19	26	0								
3. BANCOS	03	3	6	16	0	4	12	34	0	8%	24%	68%	0%
	13	1	6	18	0	50	50	50	50				
	Total	4	12	34	0								
4. CONTRATO DE COMPRAVENTA	04	0	6	19	0	0	8	42	0	0%	16%	84%	0%
	14	0	2	23	0	50	50	50	50				
	Total	0	8	42	0								
5. APERTURA DE MERCADO	05	0	5	20	0	0	10	40	0	0%	20%	80%	0%
	15	0	5	20	0	50	50	50	50				
	Total	0	10	40	0								
6. UTILIZACIÓN	06	0	1	24	0	18	4	28	0	36%	8%	56%	0%
	16	18	3	4	0	50	50	50	50				
	Total	18	4	28	0								
7. MEDIOS DE PAGO	07	2	1	22	0	8	15	27	0	16%	30%	54%	0%
	17	6	14	5	0	50	50	50	50				
	Total	8	15	27	0								
8. CONFIANZA	08	0	2	23	0	0	6	44	0	0%	12%	88%	0%
	18	0	4	21	0	50	50	50	50				
	Total	0	6	44	0								
9. SEGURIDAD	09	0	2	23	0	0	6	44	0	0%	12%	88%	0%
	19	0	4	21	0	50	50	50	50				
	Total	0	6	44	0								
10. RIESGO	10	14	8	3	0	29	17	4	0	58%	34%	8%	0%
	20	15	9	1	0	50	50	50	50				
	Total	29	17	4	0								

Fuente: confeccionado en base a la información obtenida de la encuesta aplicada.

Esta presentación gráfica está realizada por variable reflejando lo siguiente:

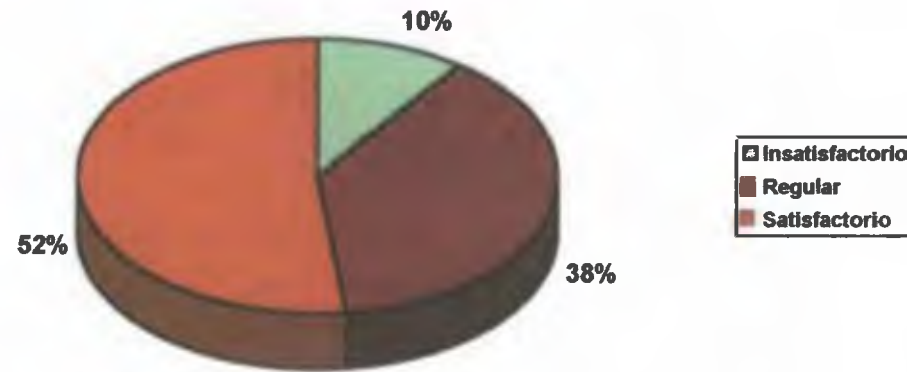
Figura No.13
GRÁFICA DE LA VARIABLE VENDEDOR



Fuente: Información obtenida del Cuadro II. Concentración de Resultados.

Esta gráfica representa nuestra primera variable denominada **VENDEDOR**, donde el 82% de los encuestados asegura que es buena o muy buena la utilización de los medios de pago, ya que es una garantía de cumplimiento en las pautas del contrato de compraventa. Un 16% estima que la utilización de los medios de pago por parte del vendedor es regular y un 2% de los encuestados asegura que es mala o muy mala garantizando el cumplimiento del contrato de compraventa.

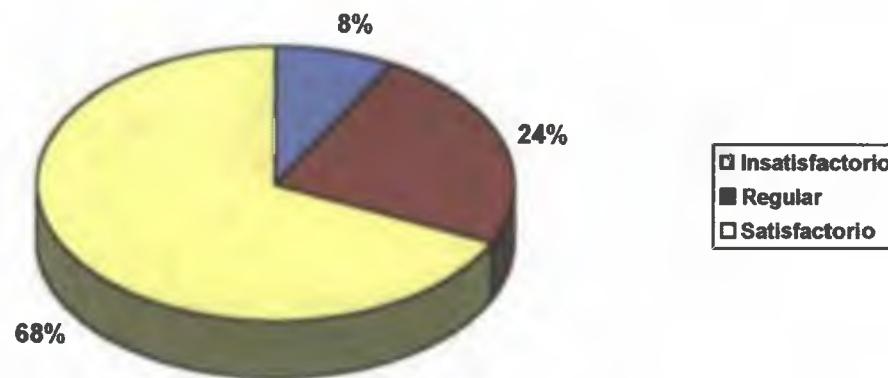
Figura No.14
GRÁFICA DE LA VARIABLE COMPRADOR



Fuente: Información obtenida del Cuadro II. Concentración de Resultados.

El 52% de los encuestados indicaron que el pago es puntual cuando el comprador se compromete mediante los medios de pago. Sin embargo, el 38% refleja que el pago puntual por parte del comprador es regular aunque utilice medios de pago (dependerá del medio de pago a utilizar) y el 10% además de reflejar inconformidad en el pago puntual por parte del comprador asegura que los costos incurridos al utilizar medios de pago dentro del comercio internacional son malos o muy malos, es decir, altos para quien los tiene que pagar.

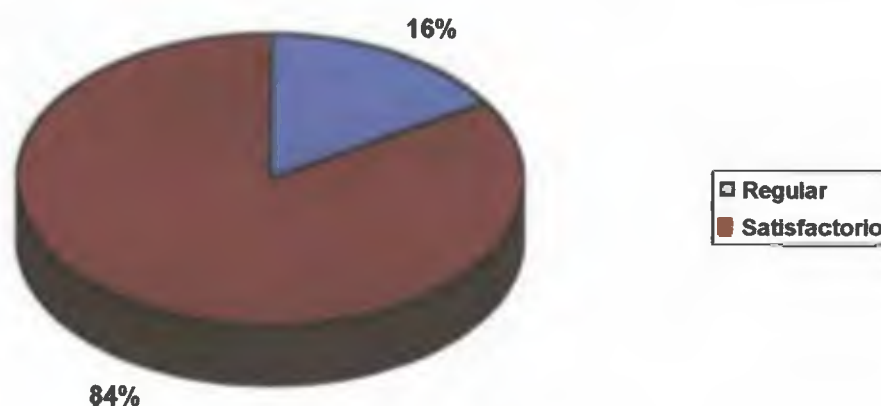
Figura No.15
GRÁFICA DE LA VARIABLE BANCOS



Fuente: Información obtenida del Cuadro II Concentración de Resultados.

De acuerdo a las encuesta aplicadas el 68% refleja que la participación imparcial de los intermediarios (bancos) entre el comprador y el vendedor es buena o muy buena, igualmente la gama de productos a nivel internacional que pueden ofrecer a sus clientes. Un 24% estima que tanto la participación de los bancos, así como los productos que ofrecen son regulares a criterios de los clientes y un 8% representa aquellas personas o compañías que estiman malas o muy malas la participación de los bancos como respaldo en el Comercio Internacional.

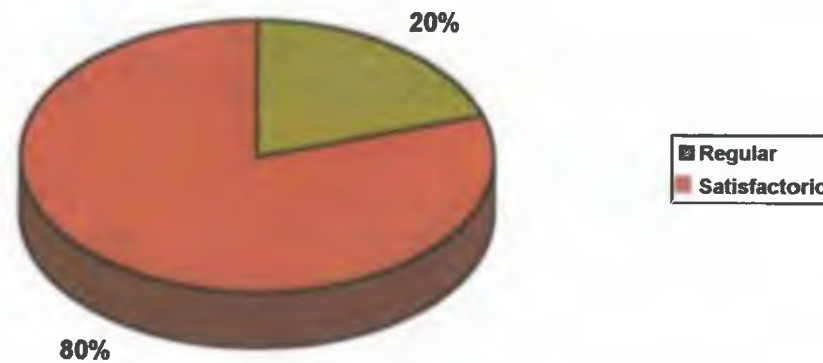
Figura No.16
GRÁFICA DE LA VARIABLE CONTRATO DE COMPRAVENTA



Fuente: Información obtenida del Cuadro II. Concentración de Resultados.

En esta variable un 84% de los encuestados expresan que es bueno o muy bueno pactar las obligaciones y derechos de ambas partes en un documento escrito como es el contrato de compraventa, ya que en caso de litigio existe una prueba fehaciente sobre cual de las partes recae la responsabilidad de los hechos. Sin embargo, un 16% considera que no es necesario firmar el documento donde conste el inicio y el final de las responsabilidades y derechos de las partes involucradas en la transacción comercial.

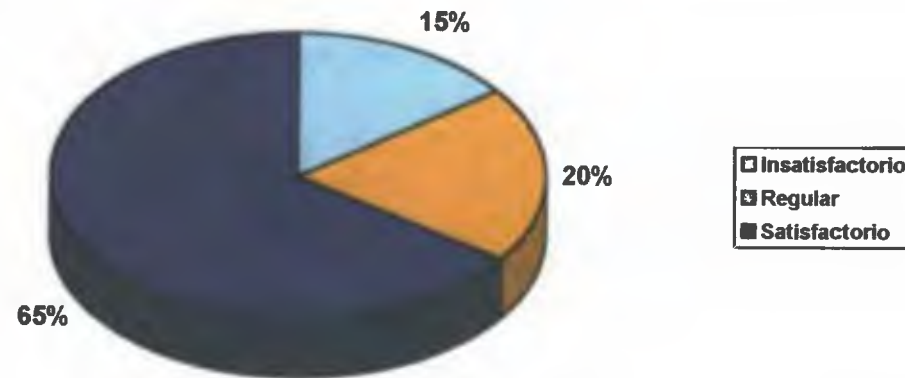
Figura No.17
GRÁFICA DE LA VARIABLE APERTURA DE MERCADO



Fuente: Información obtenida del Cuadro II. Concentración de Resultados.

Para el 80% de los encuestados los cambios que se pueden presentar ante la apertura de mercado son buenos o muy buenos, representando uno o varios retos que las empresas comerciales, industriales y servicios deben tomar para poder sobrevivir e tomando las herramientas y estrategias necesarias. El 20% restante refleja una opinión regular ante estos retos o cambios globales de las economías a nivel mundial. Lo importante aquí es que el 0% de los encuestados tienen una opinión negativa al cambio y aunque reacios lentamente están cambiando su mentalidad hacia el reto.

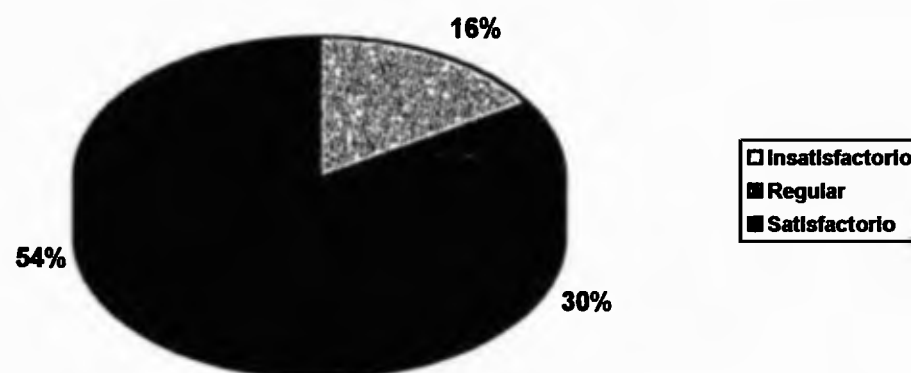
Figura No.18
GRÁFICA DE LA VARIABLE UTILIZACIÓN



Fuente: Información obtenida del Cuadro II. Concentración de Resultados.

La utilización de los medios de pago dentro de las transacciones comerciales a nivel internacional de acuerdo a la opinión de los encuestados es buena o muy buena en un 56% obteniendo un gran número de ventajas. El 8% refleja un estado regular en su utilización, es decir, para este grupo de personas es indiferente el uso de los medios de pago en el comercio internacional. Sin embargo, el 36% restante denota las desventajas que se pueden percibir por la falta de utilización de cualquier medio de pago en las transacciones de compraventa internacional.

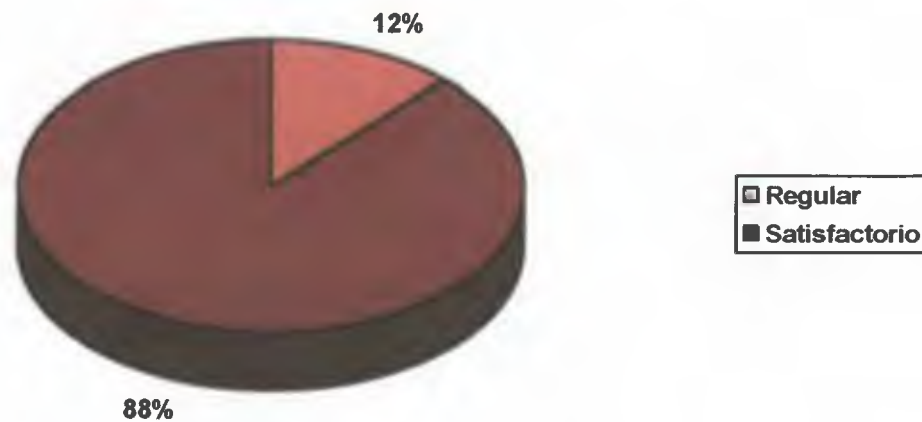
Figura No.19
GRÁFICA DE LA VARIABLE MEDIOS DE PAGO



Fuente: Información obtenida del Cuadro II. Concentración de Resultados.

El 54% de los encuestado opinan que la seguridad que ofrecen los medios de pago es buena o muy buena, siendo así un factor importante que influye en su selección independientemente de los costos en que haya que incurrir para que la transacción se lleve a cabo en feliz termino. Un 30% se perciben en un estado regular con referencia a los medios de pago y los factores que pueden influir en su selección y por último el 16% opinan que el factor seguridad y costos no influyen en la selección de los medios de pago dentro del Comercio Internacional

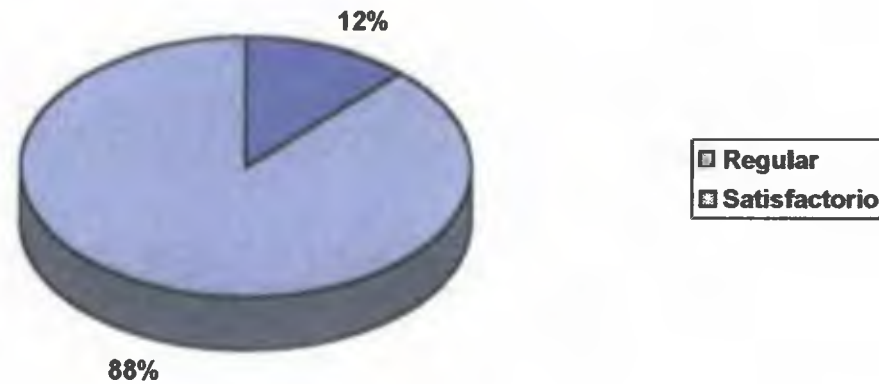
Figura No.20
GRÁFICA DE LA VARIABLE CONFIANZA



Fuente: Información obtenida del Cuadro II. Concentración de Resultados.

Para el 88% de los encuestados la confianza y la garantía que se puede percibir en el cumplimiento de los acuerdos entre las partes que intervienen en la transacción comercial es buena o muy buena, lo que representa un factor influyente en la selección del medio de pago. El 12% percibe una seguridad o garantía regular al utilizar los medios de pago en el comercio internacional, lo que significa para ellos no son factores influyente para su elección.

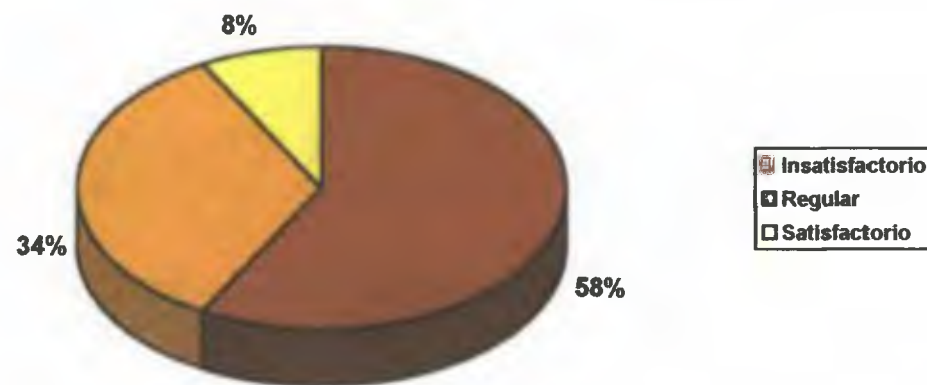
Figura No.21
GRÁFICA DE LA VARIABLE SEGURIDAD



Fuente: Información obtenida del Cuadro II. Concentración de Resultados.

Igualmente que en la variable anterior la seguridad es un factor influyente en la selección del medio de pago a utilizar, por ello un 88% de los encuestados opinan que la seguridad tanto para el vendedor como para el comprador es buena o muy buena. Sin embargo, para el 12% de los encuestados restantes merece una opinión regular.

Figura No.22
GRÁFICA DE LA VARIABLE RIESGO



Fuente: Información obtenida del Cuadro II. Concentración de Resultados.

La variable riesgo representada en esta gráfica refleja un resultado del 58% de los encuestados opinan que al no utilizar los medios de pago el riesgo de incumplimiento en la entrega de la mercancía, así como el incumplimiento en el pago son elevados. Para el 34% de los encuestados opinan que los riesgos percibidos son regulares, es decir, que no están libres ni exentos de ellos, pero al percibirlos no causan mayores daños. Por último para el 8% de los encuestados los riesgos percibidos al no utilizar medios de pago en el comercio internacional son realmente inofensivos, por ende su utilización no es estrictamente necesaria.

B. DIAGNOSTICO Y PROPUESTA A LOS USUARIOS DE LOS MEDIOS DE PAGO

1. Diagnóstico

De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas y las entrevistas realizadas se pueden diagnosticar ciertas situaciones mediante diversas opiniones y manera de pensar, las cuales vamos a explicar a continuación:

Basados en la Encuesta Aplicada

Dentro del Comercio Internacional a diario se realizan transacciones comerciales donde participan vendedores, compradores e intermediarios financieros denominados bancos, los cuales están amparados bajo la firma de contratos de compraventa tomando en cuenta la relación comercial que puede existir entre partes, sea estrecha o no

La encuesta refleja la creencia que existe entre las partes de utilizar instrumentos que ayuden a la relación comercial, ya que interfiere la posición geográfica, la moneda, la política del país, entre otros. De utilizar medios de pagos regulados por entes financieros totalmente imparciales y dispuestos a brindar los productos aunado al servicio. Estos productos brindan seguridad, garantía y confianza en su utilización, independientemente el uso que le pueda dar quien lo solicite y quien se beneficie con el instrumento. Es importante destacar que su falta de utilización puede tener un alto costo, es decir, el riesgo que se corre de no pago, falta de entrega a tiempo, daño en la mercancía, entre otros.

Por todo lo anteriormente descrito todas las partes involucradas ven necesario la utilización de los medios de pago dentro del Comercio Internacional como parte de su desarrollo confiable, seguro y que garantice la realización sana de las operaciones y transacciones comerciales que en él se realicen.

Basado en las Entrevistas Realizadas

Es importante destacar que dentro de la gama de medios de pago, tanto el comprador como el vendedor (después que existe acuerdo) pueden utilizar el instrumento que a bien estimen necesario. Es por ello que de acuerdo a la entrevista realizada no existe un instrumento que más o menos utilicen o que sea mejor o peor dentro del Comercio Internacional, más sin embargo, un 88% de los entrevistados coinciden en que se percibe de ellos facilidad, seguridad, confiabilidad, rapidez y costos accesibles (depende del medio de pago a utilizar).

Por otro lado, un 32% reflejaron que existen problemas con la utilización de algunos medios de pago, por ejemplo transferencia bancaria, cheque bancario y personal, cartas de créditos, entre otros. Estos problemas radican básicamente en costos elevados e inseguridad de cobro, problemas que son desventajas ya descritas en el segundo capítulo de este trabajo de investigación.

Es importante destacar que pese a los problemas presentados, las personas entrevistadas señalan que una vez experimentado el problema y revisado sus causas y efectos, se toman medidas para solucionarlos, como el cambio del medio de pago.

utilizado por otro instrumento que brinde los beneficios que se necesitan para realizar con tranquilidad sus operaciones internacionales

2. Propuestas a los Usuarios de los Medios de Pago

De acuerdo al Tipo de Transacción Comercial

- ◆ Evaluar el medio de pago elegido para determinada transacción comercial, de tal manera que se optimicen las ventajas y se disminuyan los riesgos producto de sus desventajas
- ◆ Adecuar el medio de pago elegido de acuerdo a la magnitud de la transacción comercial que se desea realizar, con el objeto de igualar la operación comercial a los costos y beneficios percibidos.

De acuerdo al Costo vs. Beneficio

- ◆ Estudiar cada uno de los costos de los diferentes medio de pago, con el propósito de establecer las ventajas vs las desventajas que se perciben en su utilización
- ◆ Adecuar y coordinar los costos de cada uno de los medios de pago dentro de la banca panameña
- ◆ Crear una conciencia dentro de las empresas comerciales, industriales, servicios y mixtas que el costo que se paga por la utilización de un medio de pago va directamente casado con la garantía, seguridad y confianza en la realización de la transacción comercial

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1. Desde la época primitiva hasta nuestros días se han utilizado instrumentos de pago al realizar intercambio comercial, por ende cada uno de estos instrumentos han sufrido transformaciones a lo largo de la historia
2. Actualmente el comercio exige la sustitución del efectivo por instrumentos financieros que faciliten las operaciones comerciales a nivel nacional e internacional Esta tendencia se marca a raíz de un incremento en viajes comerciales y turísticos que promueven el intercambio comercial entre naciones
3. Dentro de la banca panameña e internacional se ha notado que a raíz de la apertura de mercado han cambiado sus modos de operación, es decir, reemplazando lo tradicional por lo novedoso basándose en un comercio sin fronteras. Esto se refleja en la tecnología utilizada con el objeto de agilizar el flujo de información y comunicación. Así como, la capacitación de la fuerza laboral al brindar un servicio de mejor calidad a sus clientes.
- 4 La Superintendencia de Bancos adoptó la Ley No 23 del 15 de julio de 1997, donde Panamá se adhiere a la Organización Mundial del Comercio específicamente el anexo que toca los servicios financieros y el cumplimiento de los compromisos adquiridos en dicha Ley

- 5 Toda operación comercial tiene un origen, en nuestro caso es el acuerdo entre partes (vendedor y comprador), las cuales están plasmadas en un contrato de compraventa donde se estipulan sus responsabilidades, derechos y obligaciones.
- 6 Existe un número considerable de medios de pago cuya utilización es apropiada dentro del Comercio Internacional. Cada uno de estos instrumentos cuentan con características, ventajas y desventajas propias, las cuales son evaluadas a la hora de su selección.
7. Igualmente existen factores que no dependen propiamente del medio de pago que se decide utilizar, como: la situación del mercado, el grado de confianza entre las partes, la situación internacional, entre otras, que son importantes tomar en cuenta a la hora de seleccionar el instrumento de pago.
- 8 La participación imparcial de una entidad financiera respetable es necesaria, para garantizar el uso adecuado de cualquier medio de pago elegido, ya que todos involucran directa o indirectamente su intervención.
- 9 La encuesta aplicada a los empresarios dedicados a las operaciones internacionales de compra y venta, refleja la indispensable utilización de los medios de pago por las ventajas que perciben, así como, su cuidadosa posición ante los riesgos o desventajas al no utilizarlos.

- 10 Al inicio los medios de pago fueron creados para obtener de ellos ciertos beneficios tomando en cuenta la ubicación geográfica de las partes, la moneda y el tipo de transacción a realizar, por ende presentan ventajas por ellos mismos. La apertura de mercado no modifica las ventajas ni desventajas de los medios de pago; sin embargo, si realiza cambios que afectan directa e indirectamente dichos instrumentos, como la tecnología, los costos, la calidad del servicio y el profesionalismo de la fuerza laboral
- 11 Por último, el beneficio vs el costo que perciban los usuarios de los medios de pago deben ser evaluados de acuerdo al riesgo que se puedan presentar a lo largo de la transacción comercial.

RECOMENDACIONES

1. Que las empresas industriales, comerciales, de servicios y mixtas que se dediquen a realizar operaciones de carácter internacional se tomen el tiempo de evaluar el medio de pago adecuado, que cumpla y cubra sus necesidades al momento de realizar la compra o venta, especialmente al recibir o enviar el pago, de tal manera que se distingan los riesgos que puedan hacer perder la transacción
2. La empresa independientemente a su actividad, sea comercial, industrial, de servicios o mixta, debe identificar el costo de los medios de pago y evaluar su potencial individual, partiendo del principio que los costos generados por mantener y mejorar los activos con transacciones son inversiones.
3. La Superintendencia de Bancos como ente regulador de la actividad bancaria en la República de Panamá, debe regular y unificar los costos en que se incurren al utilizar o emitir medios de pago dentro del territorio nacional. Igualmente debe darle el seguimiento necesario para evitar diferencias o discrepancias a la hora de su emisión
4. La Cámara Oficial Española de Comercio debe implementar dentro de su organización un centro de orientación al empresario, el cual actúe imparcialmente y carente de intereses propios a favor del empresario, brindándole orientación del medio de pago adecuado, los costos y los factores que influyen en su selección, de acuerdo a la transacción comercial que se va a realizar.

5. Cuando el vendedor acuerda con el comprador los términos para la realización operación comercial a nivel internacional, es importante plasmar estas obligaciones y derechos en el contrato de compraventa (prueba escrita) Esto independientemente el grado de confianza entre las partes, más aún, si son transacciones comerciales considerablemente grandes (mercancías y pagos altamente elevados).
6. Se debe adaptar la banca panameña al Comercio Internacional por ser Panamá un país estratégicamente ubicado. Esto se logra actualizando las leyes, los sistemas operacionales y los servicios bancarios, de tal forma, que despierte el interés del cliente a realizar nuevos negocios, utilizando los instrumentos que resulten atractivos en el desarrollo de la actividad comercial internacional.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

BARRERA, Augusto B., 1996. NOCIONES DE OPERACIONES BANCARIAS – Conceptos y Regulaciones, Panamá, Taller Senda, 188 págs

GÓLCHER, Ileana, ESCRIBA Y SUSTENTE SU TESIS – METODOLOGÍA PARA LA INVESTIGACIÓN SOCIAL, 1995, Servicios Gráficos Panamá, 166 págs.

HERNÁNDEZ, Roberto y FERNÁNDEZ, Carlos, et al., 1995. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN, Mc Graw Hill, México, 505 págs.

HERRERA O., Melva E. y CORREA, Yadira García de Paredes (de), 1999. LA AVENTURA METODOLÓGICA PRÁCTICA, Imprenta Montreal, Panamá, 273 págs.

KOONTZ, Harold y WEHRICH, Heinz 1994. ADMINISTRACIÓN. McGraw-Hill. México 745 págs.

LEÓN C , Alfonso y PEREIRA R., Hector, 1990. PLANEACIÓN Y GESTIÓN DEL CRÉDITO BANCARIO, Editorial Trilla, México, 196 págs.

MÉNDEZ, Carlos, 1996 METODOLOGÍA, Mc Graw Hill, Colombia, 170 págs

PEÑALOZA W , Miguel, 1991. LA CONFIRMACIÓN DE UNA NUEVA BANCA, Mc Graw Hill, México, 185 págs.

RACHMAN, David y MESCON, Michael, et.al., 1994. INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS, Mc Graw Hill, México, 694 págs.

SOUSA L., Julio Alfredo, 1993 INTRODUCCIÓN AL DERECHO – Guía didáctica, Imprenta Universitaria, Panamá, 200 págs

YIP, George. 1993 GLOBALIZACIÓN, Editorial Norma, 2da. Edición, 293 págs.

DOCUMENTOS OFICIALES

Ley 23 del 15 de julio de 1997, por la cual se aprueba el acuerdo de “Marrakech” y anexos constituidos por la Organización Mundial del Comercio.

Ley 52 del 13 de marzo de 1917 sobre Documentos Negociables.

“Incoterms” 1990 por la Cámara de Comercio Internacional – Comité Español.

Reglas Uniformes relativas a las Cobranzas por la Cámara de Comercio Internacional.

Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios por la Cámara de Comercio Internacional.

Reglas Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional para los Reembolsos Interbancarios relacionados con los Créditos Documentarios

Título XVI del Código de Comercio de la República de Panamá, Séptima Edición, 1999. Editorial M & P, S.A., 892 págs

DICCIONARIOS

Diccionario de la Lengua Española XIX ed. Editorial Calpe, S.A., España 312 págs.

ENTREVISTAS

VILLALOBOS, Elizabeth de. Oficial del Departamento Internacional, Banco Santander (Panamá) S A., abril de 1999.

SANTOS, Miriam de Asistente del Departamento de Cartas de Crédito, Banco Latinamericano de Exportaciones, S A. (BLADEX), abril de 1999.

MANUALES Y FOLLETOS

ASOCIACIÓN PANAMEÑA DE EXPORTADORES (APEX) Y EL INSTITUTO PANAMEÑO DE COMERCIO, Manual y Directorio de Exportadores, 1992, Panamá, Ediciones y Servicios Publicitarios, S.A.

BANCO DEL ISTMO, S.A., Cartas de Crédito presentado por los encargados del Departamento Internacional del Banco del Istmo, S.A., agosto 1993, 30 págs.

CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, **Guía para las operaciones de Crédito Documentario**.

CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL UNCTAD/OMC, **La Financiación de las Exportaciones – Guía para las Economías en desarrollo y en transición**, 1997, Ginebra, 121 págs.

CONSEJO NACIONAL DE LA EMPRESA PRIVADA (CONEP), **Propuesta del Sector Privado para una Estrategia Nacional de Desarrollo**, 1999, Panamá, 88 págs.

REVISTAS

SWISS BANK CORPORATION, Crédito Documentario, Revista Práctica, Panamá, 95 págs.

INTERNET

www.iaf.es/promex/tple/pago.htm

www.bbv.es/BBV/europyme/mpopdoc.htm

www.cajalaboral.es/sm_servicios.htm

www.mexico_businessline.com/esp/cartas_cre.html

www.bna.com.ar/comexter/comexter.htm

www.miargob.pa/secminf.html

ENCUESTAS

Aplicada a los Miembros de la Cámara Oficial Española de Comercio

ANEXOS

ANEXO No. 1

Formulario de Solicitud de Transferencia Bancaria de Fondos

SOLICITUD DE TRANSFERENCIA BANCARIA DE FONDOS

SIRVASE LLENAR LA SIGUIENTE SOLICITUD EN LETRA IMPRENTA O A MAQUINA

FECHA _____

CANTIDAD _____

NOMBRE DEL BENEFICIARIO _____

No. DE CUENTA DEL BENEFICIARIO _____

1er. BANCO BENEFICIARIO _____

DIRECCION COMPLETA _____

ESTADO _____ PAIS _____

ABA ROUTING No. _____

2do. BANCO BENEFICIARIO _____

DIRECCION COMPLETA _____

ESTADO _____ PAIS _____

ABA ROUTING No. _____

NOMBRE DEL ORDENANTE _____

ESTAN AUTORIZADOS A CARGAR POR EL TOTAL O SUS GASTOS A NUESTRA
CUENTA No. _____ A/N _____

FIRMAS AUTORIZADAS _____

COMISION _____

COSTO DE TELEX _____

GASTO DE CORRESPONSAL _____

TOTAL _____

Vo. Bo. Oficial _____

ANEXO No.2

Formulario de Solicitud de Carta de Crédito

SOLICITUD DE CARTA DE CREDITO

Señores

PARA USO DEL BANCO SOLAMENTE

Aprobado por _____

Fecha Aprob _____

Banco _____

LOCAL

CORREO AEREO

TELEX

Sírvanse abrir por nuestra cuenta su carta de crédito irrevocable como sigue

A FAVOR DE _____

DIRECCION COMPLETA _____

HASTA POR LA SUMA DE _____

POR CUENTA DE _____

APARTADO _____ ZONA _____

CUENTA CORRIENTE No _____ TELEFONO _____ FAX _____

UTILIZABLE POR GIROS A: ☐ VISTA o _____ DIAS A PARTIR _____
(plazo)

Por _____ % del valor de la factura comercial, acompañado de los siguientes documentos

☐ Factura comercial en quintuplicado debidamente firmada y juramentada.

☐ Juego completo de conocimiento de embarque marítimo limpio, a la orden de BANCO _____, marcado "A BORDO", Flete ☐ Pagado ☐ Al cobro Notifíquese a _____

☐ Un original del conocimiento de embarque y original de la factura comercial visados por un Cónsul Panameño

☐ Juego completo de guía aérea a la orden del BANCO

Marcada Flete. ☐ Pagado ☐ Al cobro

Notifíquese a: _____

☐ Certificado de seguro marítimo o de guerra en quintuplicado, emitido en dólares de EE UU., a la orden del BANCO INTERNACIONAL DE PANAMA, o endosado en blanco, cubriendo todos los riesgos

☐ Factura Consular y Recibo oficial emitidos por un cónsul panameño

☐ Lista de empaque en triplicado

☐ Certificado de origen

☐ Lista de Pesos

☐ Cla. de seguros que ampara la mercancía _____

mediante póliza # _____

☐ Otra documentación requerida _____

La documentación anotada deberá amparar el despacho de la siguiente mercancía:

COTIZACION ☐ C I F ☐ C & F ☐ F O B ☐ F A S

PUERTO DE EMBARQUE _____ PUERTO DESTINO _____

EMBARQUE A MAS TARDAR: _____ EL CREDITO EXPIRA EL _____

EMBARQUES PARCIALES: ☐ PERMITIDOS ☐ NO PERMITIDOS

TRANSBORDOS: ☐ PERMITIDOS ☐ NO PERMITIDOS

☐ TODOS LOS GASTOS BANCARIOS FUERA DE PANAMA SON POR CUENTA DE _____

☐ ESTA CARTA DE CREDITO DEBE SER CONFIRMADA.

☐ MARCAS _____

☐ EL CREDITO ES TRANSFERIBLE

☐ INSTRUCCIONES ADICIONALES AL DORSO

TODOS LOS TERMINOS Y CONDICIONES QUE APARECEN EN EL RESPALDO DE ESTA APLICACION SON PARTE DE LA SOLICITUD Y SON ACEPTADOS POR NOSOTROS

FIRMA AUTORIZADA
PARA COMPROMETER A LA EMPRESA

FIRMA AUTORIZADA
PARA COMPROMETER A LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA

PANAMA, _____

ANEXO No.3

Cuadro I. Variables e Indicadores de los Medios de Pago

CUADRO I. VARIABLES E INDICADORES DE LOS MEDIOS DE PAGO

VARIABLES	INDICADORES
1. Vendedor	01 Conveniencia 11 Cumplimiento del contrato
2. Comprador	02 Costos 12 Pago puntual
3. Bancos	03 Intermediarios 13 Gama de Servicios
4. Contrato Compraventa	04 Obligación y derechos 14 Constancia escrita
5. Apertura de Mercado	05 Cambios 15 Retos
6. Utilización	06 Ventajas 16 Desventajas
7. Medios de Pago	07 Seguridad 17 Costos
8. Confianza	08 Cumplimiento de acuerdos 18 Garantías de entrega
9. Seguridad	09 Comprador 19 Vendedor
0. Riesgo	10 Incumplimiento de pago 20 Entrega de mercancías

Fuente: por la autora de la investigación

ANEXO No.4

Encuesta aplicada a los Empresarios

**“LOS MEDIOS DE PAGO UTILIZADOS EN EL COMERCIO
INTERNACIONAL: VENTAJAS Y DESVENTAJAS
ANTE LA APERTURA DE MERCADO EN PANAMÁ”**

En la encuesta que se presenta a continuación encontrará usted veinte (20) preguntas sobre algunos aspectos de su trabajo y su actitud con respecto a los mismos, con la finalidad de detectar, analizar y buscar soluciones a las posibles dificultades en su trabajo.

Para que esta encuesta se realice de una manera positiva y objetiva necesitamos que tenga un alto grado de espíritu de honestidad, así como también, la mejor cooperación por parte de cada uno de ustedes.

INSTRUCCIONES

Lea cada una de las preguntas y decida que tan satisfecho se siente usted en relación a ese aspecto de su trabajo. Califique todas las preguntas de esta encuesta encerrando con un círculo el número que corresponda a lo que usted siente. Luego proceda a calificarlo de acuerdo a la siguiente tabla

- | | |
|------|---|
| No.1 | Encierre en un círculo el número 1 cuando usted considere que la respuesta es MUY MALA o sea, que no refleje lo que usted piensa que debe ser. |
| No.2 | Encierre en un círculo el número 2 cuando usted considere que la respuesta es MALA o sea, cuando ese aspecto refleja vanas cosas que usted piensa que no debe ser. |
| No.3 | Encierre en un círculo el número 3 cuando usted considere que la respuesta es REGULAR o sea, cuando usted no se haya definido, ni sentido satisfacción o insatisfacción. |
| No.4 | Encierre en un círculo el número 4 cuando usted considere que la respuesta es BUENA o sea, cuando ese aspecto está de acuerdo a lo que usted piensa que debe ser. |
| No.5 | Encierre en un círculo el número 5 cuando usted considere que la respuesta es MUY BUENA o sea, cuando ese aspecto está totalmente de acuerdo con lo que usted piensa que debe ser. |

LOS CONOCIMIENTOS QUE TENGO CON RESPECTO A LOS MEDIOS DE PAGO UTILIZADOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL : SUS VENTAJAS Y DESVENTAJAS SON

No.	Preguntas.	Calificaci
01	La conveniencia de un medio de pago para el vendedor es	1 2 3 4 5
02	Los costos que involucra la utilización de un medio de pago son	1 2 3 4 5
03	La imparcialidad de los intermediarios en la utilización de los medios de pago es	1 2 3 4 5
04	El pactar las obligaciones y derechos entre partes por el contrato de compraventa es	1 2 3 4 5
05	Los cambios en la apertura de mercado son	1 2 3 4 5
06	Las ventajas que ofrecen la utilización de los medios de pago en el comercio internacional son	1 2 3 4 5
07	El factor seguridad influye en la selección de los Medios de pago de una forma	1 2 3 4 5
08	Los medios de pago brindan confianza en el cumplimiento de los acuerdos entre partes	1 2 3 4 5
09	El comprador percibe seguridad en la utilización de los medios de pago	1 2 3 4 5
10	El riesgo de incumplimiento de pago al no utilizar los medios de pago es	1 2 3 4 5
11	Al vendedor que utiliza medios de pago la garantía de cumplimiento de contrato es	1 2 3 4 5
12	El pago puntual del comprador al utilizar medios de pago es	1 2 3 4 5
13	Los bancos ofrecen una gama de productos a nivel internacional con un servicio	1 2 3 4 5
14	El contrato de compraventa en caso de litigio es una constancia escrita	1 2 3 4 5
15	Para las empresas la apertura de mercado representa un reto	1 2 3 4 5
16	Las desventajas al no utilizar medios de pago en el comercio internacional son	1 2 3 4 5
17	Al utilizar los medios de pago los costos en que se incurren son	1 2 3 4 5
18	Al entregar la mercancía los medios de pago proporciona garantía en forma	1 2 3 4 5
19	El vendedor utilizando los medios de pago percibe una seguridad	1 2 3 4 5
20	El incumplimiento al entregar la mercancía al no utilizar medios de pago es	1 2 3 4 5

¿Cuál es el medio de pago más utilizado en su compañía?

Razones por las cuales ustedes utilizan este medio de pago

Algún medio de pago utilizado por ustedes, ha presentado problema (favor describir)
